



panduan langkah demi langkah

MEMULAKAN PERNIAGAAN

Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana



panduan langkah demi langkah

MEMULAKAN PERNIAGAAN

Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana



© 2009 SMIDEC

Hakcipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan ulang mana-mana bahagian isi kandungan buku ini dalam apa jua bentuk dan dengan apa cara pun sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau lain-lain sebelum mendapat izin bertulis dari Small and Medium Industries Development Corporation (SMIDEC)

Cetakan Pertama 2009

ISBN 978-983-40884-4-6

Diterbitkan oleh:

Small and Medium Industries Development Corporation (SMIDEC)

Aras 20, West Wing

Menara MATRADE

Jalan Khidmat Usaha

50480 Kuala Lumpur, Malaysia

Tel: (603)6207 6000

Faks: (603)6201 6564

Emel: info@smidec.gov.my

Laman Web: www.smidec.gov.my

Editorial:

Rosie and Partners Sdn Bhd (7902276-K)

33-3-3, Block C, Jaya One

No. 72A, Jalan Universiti

Section 13

46200 Petaling Jaya

Selangor Darul Ehsan

Malaysia

Rekabentuk dan Produksi:

Salt Shakers Sdn Bhd (726249-X)

No. 201, Jalan Datuk Sulaiman

Taman Tun Dr Ismail

60000 Kuala Lumpur, Malaysia

Tel: (603)7726 9078

Fax: (603)7726 4077

Dicetak di Malaysia

kandungan



SEKAPUR SIRIH

Menteri Perdagangan Antarabangsa
dan Industri Malaysia

04

SEKILAS PENGHARGAAN

Pengerusi SMIDEC

05

BAB 1: SEBELUM ANDA BERMULA

Mencari Inspirasi
Mengimpikan Idea Anda
Sepenuh Masa Atau Separuh Masa?
Mengatasi Halangan Minda
Memahami Model Perniagaan Anda

07

BAB 2: MENGENALI EKS

Apa Itu EKS?
Klasifikasi EKS
Peranan SMIDEC
Jenis-Jenis EKS

19

BAB 3: MENYEDIAKAN RANCANGAN PERNIAGAAN

Pengenalan
Tujuan Penyediaan Rancangan
Perniagaan
Format Rancangan Perniagaan
Maklumat Yang Difokus Oleh Institusi
Kewangan, Bank, Agensi Pembiaya atau
Pelabur dalam Rancangan Perniagaan
Memasar Produk dan Perkhidmatan

25

Merancang Kewangan
Pentingnya Mengurus Aliran Tunai
(Cash Flow)

BAB 4: MENDAFTARKAN PERNIAGAAN 47

Di Mana Anda Boleh Mendaftar Perniagaan?
Proses Pendaftaran Perniagaan
Proses Pendaftaran Perniagaan Syarikat
Sendirian Berhad
Jenis-Jenis Lesen Yang Dikeluarkan

BAB 5: MENDAPATKAN BANTUAN 81

KEWANGAN UNTUK PERNIAGAAN
Bantuan Kewangan Untuk Perniagaan

BAB 6: MENGEKALKAN DAYA TAHAN PERNIAGAAN 91

Menggaji Pekerja Yang Sesuai
Mengelak Kesilapan Lazim Ketika Memulakan
Perniagaan
Melakukan Perkara Yang Betul (Do It Right The
First Time)
Cabaran Ketika Memulakan Perniagaan
Memantau Pertumbuhan
Mengurus Pelanggan

KESIMPULAN 106

PENGHARGAAN 107

NOTA 108



sekapur sirih

Menteri Perdagangan Antarabangsa dan Industri Malaysia

Perniagaan atau keusahawanan adalah salah satu bidang yang terbaik untuk menjana pendapatan hidup sepertimana sabda Rasullullah saw bahawasanya "Sembilan dari sepuluh punca rezeki adalah dari perniagaan". Kejayaan di dalam bidang perniagaan bukan sahaja dapat memberi kesenangan kepada kita sendiri, malah ia juga memberi peluang pekerjaan kepada komuniti di mana kita berada.

Namun, memulakan sesuatu perniagaan merupakan cabaran besar yang terpaksa dihadapi, terutamanya oleh mereka yang tidak memiliki asas dan latar belakang dalam bidang keusahawanan. Walau setinggi mana pun kegigihan yang kita miliki, walau sebaik mungkin kepakaran yang kita ada, pelbagai risiko dan cabaran yang bakal dilalui mungkin boleh melemahkan semangat juang seorang usahawan.

Buku 'Panduan Langkah Demi Langkah Memulakan Perniagaan' ini adalah selaras dengan usaha Kerajaan untuk membimbing bakal usahawan setiap langkah yang perlu dilalui untuk memulakan perniagaan, sehinggalah berjaya menjadikan bidang keusahawanan sebagai punca rezeki untuk keluarga.

Saya ingin mengambil kesempatan ini untuk mengucapkan TAHNIAH kepada SMIDEC di atas usahanya menerbitkan buku Panduan ini. Adalah menjadi harapan saya agar buku panduan ini dapat dimanfaatkan oleh semua bakal usahawan dalam aspirasi untuk merealisasikan impian menjadi kenyataan...sebagai seorang USAHAWAN!

Sama-samalah kita lahirkan SEORANG USAHAWAN DALAM SETIAP KELUARGA!

Terima kasih.

TAN SRI DATO' MUHYIDDIN HJ. MOHD YASSIN
Menteri Perdagangan Antarabangsa dan Industri Malaysia

sekilas penghargaan

Pengerusi SMIDEC



Tahun 2008 telah menyaksikan pengiktirafan yang diberikan oleh Kerajaan kepada SMIDEC sebagai Agensi Penyelaras Pusat Enterpris Kecil dan Sederhana (EKS). Untuk melaksanakan tanggung jawab ini, SMIDEC mengambil pendekatan menjadikan SMIDEC sebagai 'PUSAT RUJUKAN SETEMPAT' dan mempraktikkan 'TIADA PINTU YANG SALAH' dalam memberi perkhidmatan yang berkesan kepada EKS.

Bagi membantu bakal usahawan memulakan perniagaan, SMIDEC mengambil inisiatif untuk menerbitkan buku 'Panduan Langkah Demi Langkah Memulakan Perniagaan' sebagai satu pengenalan khusus untuk bakal usahawan menubuhkan perniagaan. Buku panduan ini telah diterbitkan dengan menggunakan bahasa yang mudah difahami, termasuk 'tips' memudahkan prosedur memulakan perniagaan.

Saya ingin mengambil kesempatan ini untuk mengucapkan SYABAS kepada Pengurusan SMIDEC yang telah mengorak langkah menyediakan satu buku panduan yang komprehensif untuk bakal usahawan memulakan perniagaan. Adalah diharapkan buku panduan ini dapat memberi kemudahan yang sebaiknya kepada semua bakal usahawan sehingga cita-cita memulakan perniagaan tercapai.

Selamat Membaca!



DATUK IR. MOHAMED AL AMIN ABDUL MAJID

Pengerusi

Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana (SMIDEC)

BAB 1

SEBELUM ANDA BERMULA





MENCARI INSPIRASI

Anda mempunyai impian untuk memulakan perniagaan? Anda tidak tahu di mana hendak bermula? Mungkin anda telah tahu bagaimana, tetapi tidak pasti bagaimana mahu menggerakkannya?

Ingin membuka kedai runcit? Atau stokis barangan herba? Atau ingin menawarkan khidmat rundingcara dalam bidang perhubungan awam? Kadangkala, masa yang ada terlalu suntuk untuk mencari inspirasi bagi memulakan perniagaan baru. Namun, mencari inspirasi boleh di lakukan di mana-mana sahaja, sama ada dalam 'bilik kecil' ataupun ketika mengalami kesesakan jalanraya!

Kata orang, jangan jadi Mat Jenin! Tetapi, tidak salah jika anda menjadi Mat Jenin sekiranya benar-benar berazam untuk menjadikan angan-angan satu realiti. Sekarang... hentikan membaca buku ini seketika...bersandar pada kerusi, pejamkan mata, tarik nafas dalam-dalam dan bayangkan apakah jenis perniagaan yang ingin diceburi! Bayangkan satu premis perniagaan yang sibuk dengan pelanggan keluar masuk. Atau, bayangkan rekabentuk kad bisnes sewaktu anda menyerahkannya kepada pelanggan pertama!

Ibubapa, sahabat handai, kawan-kawan malah anak-anak selalunya lebih jujur dan memiliki kebolehan mengenali diri anda melebihi apa yang anda sangkakan. Apatah lagi jika ibubapa anda memang mempunyai pengalaman menguruskan perniagaan mereka sendiri. Berbincanglah dengan mereka...mereka mungkin boleh mencadangkan perniagaan yang sesuai dengan minat anda.

Sekiranya anda mempunyai hubungan baik dan agak terbuka dengan bos di tempat kerja, kenapa tidak berbincang dari hati ke hati dengan bos anda? Siapa tahu mungkin bos anda akan menjadi pelanggan pertama anda! Atau setidaknya, jika beliau mengetahui niat anda untuk memulakan perniagaan baru, mungkin bos anda boleh memberi tip jenis perniagaan yang boleh diceburi.

MENGIMPIKAN IDEA ANDA

Sama ada anda terlalu sibuk untuk berfikir atau buntu untuk mendapatkan ilham, mengimpikan idea yang baik juga merupakan satu cabaran besar. Anda perlukan beberapa kaedah untuk melakukannya...

- **Beli Sebuah Buku Nota**

Hanya dengan kurang dari RM5, anda boleh mendapatkan sebuah buku nota kecil yang boleh disimpan di dalam kocek, di meja sebelah katil atau di mana-mana sahaja. Tuliskan idea anda sebaik sahaja anda terfikirnya. Juga, jangan lupa membeli sebatang pen!

- **Tanya Pada Rakan**

Ketika sedang rancak berbual di warung kopi, bermain futsal atau sewaktu makan tengah hari, cuba bertanya pada rakan anda, apa yang mereka akan beli dari anda jika anda mempunyai satu perniagaan. Setidaknya, anda boleh mendapatkan pandangan mereka mengenai kelebihan dan kekurangan anda.

- **Hobi Bukanlah Perniagaan**

Salah satu sebab kejatuhan sesebuah perniagaan ialah kekeliruan...menjadikan hobi sebagai perniagaan. Tidak semestinya mempunyai hobi menanam pokok, hobi membuat kuih atau hobi membaiki kereta boleh menjanjikan anda boleh berjaya dalam perniagaan. Jangan salah sangka...keusahawanan dan kepakaran / kemahiran adalah dua bidang yang berlainan! Umpamanya, tidak semestinya kita pandai menjual kuih yang kita buat, kerana kepakaran kita hanya membuat kuih!

- **Bermusim?**

Adakah idea anda bertumpukan kepada perniagaan sepanjang tahun? Ataupun kuih, biskut dan hamper hanya laku ketika musim perayaan semata-mata? Semestinya anda memerlukan suatu model perniagaan yang mampu kekal rancak sepanjang tahun!

- **Bijak Mengenalpasti Peluang Perniagaan**

Ketika bersantai di hujung minggu di kompleks membeli-belah, perhatikan deretan kedai dan premis perniagaan di sana. Jika anda diberi peluang menjalankan perniagaan yang sama dengan mana-mana kedai tadi, bagaimanakah anda akan melakukannya dengan lebih baik dan menarik lebih ramai pelanggan?

- **Budaya Membaca**

Jika anda sedang membaca buku ini, besar kemungkinan anda sebenarnya berminat memulakan perniagaan baru. Namun, jangan berhenti hanya setelah selesai membaca buku ini. Cuba dapatkan buku-buku usahawan yang telah berjaya terutama sekali dari tokoh-tokoh perniagaan yang anda minati. Kaji bagaimana tokoh-tokoh usahawan ini bermula ~ selalunya mereka bermula secara kecil-kecilan, sehinggalah berjaya mengukir nama mereka sebagai usahawan unggul. Apa yang boleh anda pelajari dari pengalaman mereka yang telah berjaya? Bagaimanakah anda boleh mengaplikasikannya pada situasi anda?

- **Kunjungi Karnival Perniagaan**

Hampir setiap minggu, sekurang-kurangnya satu karnival perniagaan mungkin ada dianjurkan berdekatan tempat anda. Selain bersantai di karnival bersama keluarga, gunakan kesempatan mengunjungi gerai jualan dan bertanya soalan kepada wakil di gerai berkenaan. Bandingkan wawasan perniagaan anda dengan perniagaan yang mereka jalankan! Jangan bersaing tetapi cari jalan untuk menjadi pembekal kepada deretan perniagaan di karnival berkenaan.

SEPENUH MASA ATAU SEPARUH MASA?

Dilema besar kebanyakan individu yang ingin memulakan perniagaan sendiri ialah sama ada untuk melakukannya sepenuh masa ataupun separuh masa. Jika anda memilih untuk menjalankan perniagaan sepenuh masa, anda boleh memberi sepenuh perhatian kepada perniagaan dan sentiasa ada bila pelanggan memerlukan. Jika anda sedang bekerja dan bercadang untuk berhenti dan memulakan perniagaan, fikirkan dahulu beberapa keadaan... adakah kewangan dan kemahiran anda memadai untuk berhenti kerja dan menumpukan sepenuh masa untuk mencapai impian anda? Anda sudah biasa dengan menerima gaji bulanan...kali ini, pendapatan bulanan anda bergantung kepada kemahiran menjalankan perniagaan! Kadangkala banyak, kadangkala sedikit, kadangkala tiada langsung!

Lima Perkara Yang Mungkin Membuatkan Anda Berhenti Kerja

- i. **"Bos tidak mengendahkan/memahami saya"** – jika anda mula berasa bahawa majikan anda tidak memberikan perhatian yang sewajarnya mungkin masanya telah tiba untuk anda berhenti.
- ii. **"Rasanya syarikat ini akan lingkup"** – jangan melakukan andaian. Cuba dapatkan maklumat yang betul. Jika ianya benar, mungkin anda boleh membeli aset syarikat dan menggunakannya untuk perniagaan baru anda.
- iii. **"Simpanan anda atau skim pencen yang mencukupi"** – simpanan dan wang pencen sudah mencukupi untuk memburu cita-cita menjadi seorang usahawan.

iv. **“Saya tidak suka dengan kerja ini”** – hidup adalah terlalu singkat untuk mengeluh sambil melakukan perkara yang tidak anda gemari. Fahami betul-betul apakah yang anda tidak suka di tempat kerja sekarang terlebih dahulu.

v. **“Saya ada melakukan perniagaan secara sambilan dan ianya memberi pulangan agak lumayan”** – banyak perniagaan bermula sebagai aktiviti sambilan ketika sedang bekerja di sesebuah syarikat. Pastikan anda tidak melanggar kontrak jawatan yang telah ditandatangani, sekiranya melakukan perniagaan secara sambilan.

Enam Perkara Yang Mungkin Membuatkan Anda Memilih Keusahawanan Sebagai Kerjaya

i. **“Saya Sendiri Adalah Bos”** – memberi kepuasan kepada diri sendiri apabila menjadi bos dan tidak perlu mengikut arahan orang lain.

ii. **“Saya Ingin Memberi Pekerjaan Kepada Rakan-Rakan Saya”** – anda berpeluang memberi pekerjaan kepada rakan-rakan, tambahan pula anda tahu kemampuan mereka.

iii. **“Saya Mahu Merealisasikan Cita-Cita Saya Sejak Kecil”** – kagum terhadap tokoh perniagaan yang berjaya membuatkan anda menaruh cita-cita untuk menjadi sepertinya.

iv. **“Saya Berhasrat Merealisasikan Idea Sebagai Sumber Pendapatan”** – anda seorang yang sangat kreatif dan mempunyai banyak idea ~ jadikan idea tersebut supaya dapat menjana pendapatan untuk keluarga.

v. **“Saya Hendak Mempraktikkan Apa Yang Telah Dipelajari”** – anda banyak mempelajari isu berkenaan dengan perniagaan dan yakin dapat membuka perniagaan sendiri.

vi. **“Saya Ingin Mengikut Jejak Tokoh Usahawan”** – anda ingin berjaya seperti tokoh usahawan yang anda kagumi selama ini.



MENGATASI HALANGAN MINDA

Kurang keyakinan diri dan merasa bimbang adalah perkara biasa lebih-lebih lagi apabila sedang mencuba sesuatu yang baru. Memulakan perniagaan sendiri adalah satu tanggungjawab besar dan mungkin anda perlu melaluinya secara bersendirian. Pelbagai andaian negatif kadangkala berlegar di kepala...

- **“Saya Akan Gagal”** – tidak semua perniagaan mencatatkan keuntungan pada tahun pertama. Mungkin anda akan gagal, tapi anda juga tidak akan berjaya mendapatkan sejuta ringgit pertama, jika anda tidak mencuba langsung.
- **“Saya Tidak Berani Mengambil Risiko”** – sebenarnya, kita semua berhadapan dengan risiko pada setiap hari. Umpamanya, melintas jalan juga adalah satu risiko. Anda boleh terus melintas tanpa melihat kiri kanan, atau anda boleh memilih untuk menekan butang sebelum melintas. Pilihan sama ada hendak mengambil risiko atau tidak, adalah diri kita sendiri.
- **“Saya Bukannya Pandai”** – ramai usahawan baru tidak yakin bahawa perniagaan mereka akan berjaya. Ambil inisiatif untuk mengikuti latihan perniagaan dan rajin-rajinlah bertanya kepada mereka yang berpengalaman.

- **“Saya Tidak Pandai Mengira”** – bukan semua orang pandai dalam pelajaran matematik ketika di sekolah. Malah ada yang masih mengira dengan jari. Namun, teknologi telah memungkinkan perisian komputer membantu anda melakukan pengiraan angka berjuta-juta dengan mudah.
- **“Saya Tidak Pandai Menulis”** – kebanyakan perniagaan memerlukan kebolehan berkomunikasi dengan pelanggan secara lisan, bukan kemahiran menulis. Gunakan contoh dokumen seperti invois, risalah jualan dan sebagainya yang boleh didapati di kedai-kedai buku atau borang berkenaan dimuat turun dari Internet.
- **“Saya Tidak Mempunyai Gen Keusahawanan”** – tidak seorang pun dalam keluarga terdekat yang menjadikan perniagaan sebagai punca pendapatan. Berani teroka bidang baru...lagipun 9 daripada 10 punca rezeki adalah berniaga!
- **“Saya Seorang Pesimis”** – setidaknya anda tidak akan membuat andaian yang terlalu yakin atau terburu-buru ibarat anda memasuki sebuah gua gelap tanpa lampu suluh! Selalunya bila kita telah maklum mengenai faktor yang mendorong kepada kejatuhan, dengan sendirinya juga kita akan menyedari faktor yang boleh menaikkan kita ke mercu kejayaan. Jadikan kegagalan lalu sebagai cabaran. Mana tahu dibekalkan dengan kegigihan dan kecekapan menjalankan perniagaan, anda akan lebih berjaya!
- **“Saya Takut Bersaing”** – hakikatnya, bila anda baru bermula secara kecil-kecilan, anda menjadi lebih fleksibel dan mampu mengelak dari bersaing dengan perniagaan yang lebih besar dan mempunyai kerenah birokrasi yang lebih kompleks.





- **“Saya Bukannya Kaya Sangat”** – anda perlu lebih berhati-hati dengan kewangan. Skim-skim bantuan kewangan yang ditawarkan oleh agensi Kerajaan atau institusi perbankan boleh membantu meringankan beban anda untuk memulakan perniagaan.
- **“Saya Akur Dengan Kelemahan Diri”** – sepertimana kebanyakan kita akur dengan kelemahan diri, begitulah juga kebanyakan kita sering kurang tahu akan kelebihan yang dimiliki. Tiada manusia yang sempurna dan begitulah juga mana-mana perniagaan. Berikan fokus kepada kelebihan anda dan anda juga mempunyai peluang untuk berjaya dalam perniagaan. Peningkatan tahap keyakinan diri adalah hasil dari ilmu pengetahuan dan pengalaman.

IMBAS BALIK KEJAYAAN YANG LALU...JANGAN FIKIRKAN KEGAGALAN!

MEMAHAMI MODEL PERNIAGAAN ANDA

Mungkin kini anda sudah pun mempunyai inspirasi terhadap jenis perniagaan yang ingin anda ceburi. Sama ada menjual kuih-muih, menebar roti canai di restoran atau mengemukakan idea-idea pengiklanan kepada klien, anda terlebih dahulu harus menentukan sama ada model perniagaan yang diimpikan adalah selaras dengan personaliti dan corak kehidupan sehari-hari anda.

Namun, haruslah diingat bahawa apabila perniagaan anda sudah berkembang, anda mungkin perlu beralih dari model asal dan mempertimbangkan untuk mengupah pekerja lain melakukannya pula. Tapi sebelum itu, anda harus melakukannya sendiri dan kejayaan perniagaan anda banyak bergantung kepada jenis perniagaan yang telah anda pilih.

Anda juga boleh mengupah pakar runding perniagaan untuk memulakan perniagaan. Namun, langkah baik sekiranya anda melakukannya sendiri, setidak-tidaknya anda boleh mengelakkan diri dari ditipu.

Beberapa persoalan mungkin bermain di kepala anda...

- **Dalam atau Luar?** – adakah anda gemarkan udara segar? Atau adakah anda lebih gemar menghabiskan masa di dalam premis perniagaan anda menunggu kedatangan pelanggan?
- **Di Rumah atau Di Tempat lain?** – ada antara kita yang lebih gemar menghabiskan masa di rumah bersama keluarga kerana dalam masa yang sama dapat melakukan kerja-kerja mengemas, memasak dan sebagainya. Adakah model perniagaan anda memungkinkan anda berada di rumah atau perlukah anda memiliki atau menyewa premis perniagaan di lokasi yang lebih strategik?



- **Malam atau Siang?** – mungkin anda lebih menggemari ketenangan pada waktu malam, atau mungkin juga anda adalah seperti burung yang berkicau riang di waktu pagi. Menjalankan perniagaan seperti restoran memerlukan anda bangun awal pagi untuk mengunjungi pasar borong sementara menjalankan perniagaan sebuah pusat Internet memerlukan anda bersengkang mata hingga jauh malam. Adakah perniagaan yang ingin anda mulakan sesuai dengan ritma semulajadi anda?
- **Pantas atau Perlahan?** – ada model perniagaan yang cenderung memerlukan anda menyiapkan permintaan pelanggan dalam jangka masa yang singkat. Ada yang memerlukan anda melakukan pelbagai tugas dalam satu masa. Mungkin anda secara peribadi lebih cenderung menjalankan model perniagaan yang tidak memerlukan anda berkegas sepanjang masa.
- **Bersih atau Kotor?** – mungkin juga anda lebih gemar menjual lilin atau barangan aromaterapi yang wangi, bersih dan segar diimport dari negara luar. Atau, mungkin anda tidak kisah bergelumang dengan tumpahan minyak kenderaan dan berbaring di atas lantai kotor membaiki bahagian bawah kereta.
- **Selamat atau Merbahaya?** – jika menjual barangan seperti rokok, minuman keras, barangan toksik atau barangan mudah terbakar tidak selari dengan pegangan moral atau kesihatan anda, maka anda mungkin lebih sesuai menjalankan perniagaan yang lebih selamat seperti menjual barangan kesihatan, contohnya.
- **Fizikal atau Minda** – sesetengah kita lebih sesuai menjalankan perniagaan yang memerlukan daya berfikir atau kreativiti yang tinggi. Manakala ada antara kita yang cenderung melakukan aktiviti-aktiviti yang menggunakan fizikal.

BAB 2

MENGENALI BENTUK EKS





APA ITU EKS?

Enterpris Kecil dan Sederhana (EKS) merupakan sektor yang besar yang boleh mempengaruhi ekonomi Malaysia. Di negara kita terdapat sejumlah 548,267 EKS merangkumi 99.2 peratus daripada jumlah pertubuhan perniagaan. EKS menyumbang sebanyak 32 peratus kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK), 56.2 peratus kepada guna tenaga dan sebanyak 19 peratus daripada jumlah eksport negara.

Majlis Pembangunan EKS Kebangsaan (NSDC) yang dipengerusikan oleh YAB Perdana Menteri Malaysia memberi arah tujuan serta mengkoordinasi dasar dan program EKS di semua sektor ekonomi. Majlis ini juga telah mengemaskini dan menyeragam definisi EKS yang seterusnya diguna pakai oleh semua Kementerian, Agensi dan institusi perbankan. Kini, EKS didefinisikan mengikut dua (2) kategori utama:

**Sektor Pembuatan,
Perkhidmatan Berkaitan
Pembuatan dan Industri
Asas Tani**

**Syarikat yang mempunyai
nilai jualan tahunan tidak
melebihi RM25 juta ATAU
pekerja sepenuh masa
kurang daripada 150 orang**

**Sektor Perkhidmatan,
Pertanian Asas, Teknologi
Maklumat & Komunikasi
(ICT)**

**Syarikat yang mempunyai
nilai jualan tahunan tidak
melebihi RM5 juta ATAU
pekerja sepenuh masa
kurang daripada 50 orang**

KLASIFIKASI EKS

EKS telah diklasifikasikan kepada tiga (3) kategori utama berdasarkan industri yang berbeza. Jadual di bawah menunjukkan klasifikasi definisi EKS:

Industri	Enterpris Mikro	Enterpris Kecil	Enterpris Sederhana
Pembuatan, Perkhidmatan berkaitan pembuatan dan Industri Asas Tani	Nilai jualan tahunan kurang daripada RM250,000 ATAU pekerja sepenuh masa kurang daripada 5 orang pekerja	Nilai jualan tahunan antara RM250,000 dan kurang daripada RM10 juta ATAU pekerja sepenuh masa antara 5 dan 50 orang pekerja	Nilai jualan tahunan antara RM10 juta dan RM25 juta ATAU pekerja sepenuh masa antara 51 dan 150 orang
Perkhidmatan, Pertanian Asas dan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT)	Nilai jualan tahunan kurang daripada RM200,000 ATAU pekerja sepenuh masa kurang daripada 5 orang pekerja	Nilai jualan tahunan antara RM200,000 dan kurang daripada RM1 juta ATAU pekerja sepenuh masa antara 5 dan 19 orang pekerja	Nilai jualan tahunan antara RM1 juta dan RM5 juta ATAU pekerja sepenuh masa antara 20 dan 50 orang pekerja



PERANAN SMIDEC

Secara amnya, Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana (SMIDEC) telah dipertanggungjawabkan untuk membangunkan industri EKS supaya dapat berdaya saing di persada antarabangsa.

SMIDEC telah ditubuhkan pada 2 Mei 1996 di bawah Akta 539. Ia merupakan agensi di bawah Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) yang diwujudkan khusus untuk menggalakkan pembangunan EKS dengan menawarkan khidmat nasihat, bantuan kewangan dan fiskal, infrastruktur, pasaran serta lain-lain program pembangunan EKS.

Salah satu matlamat SMIDEC ialah untuk meningkatkan kecekapan dan daya saing EKS supaya menjadi lebih kompetitif, terutama dalam suasana pasaran yang semakin liberal. Ia juga berperanan menggalakkan EKS untuk menjadi industri penyokong dan pelengkap kepada industri besar, selaras dengan proses perindustrian negara, sehingga EKS dapat menghasilkan produk dan perkhidmatan jenama Malaysia bertaraf global.

JENIS-JENIS EKS

Pada dasarnya, EKS boleh diklasifikasikan mengikut sistem pengurusan, ciri-ciri syarikat, keupayaan syarikat, sumber keperluan perniagaan dan juga prestasi keseluruhan syarikat.

Kajian telah menunjukkan terdapat 3 klasifikasi EKS, iaitu EKS Moden, EKS Tradisional dan EKS berasaskan Tani.

EKS Moden

EKS Moden pada kebiasaannya berkerjasama rapat dengan firma-firma besar sebagai subkontraktor, penjual dan menghasilkan produk seperti barang-barang perindustrian (besi), cat, makanan yang diproses, barang-barang plastik dan produk berasaskan kayu. EKS Moden selalunya menggunakan teknologi moden dalam menjalankan perniagaan mereka.

EKS Tradisional

EKS Tradisional termasuk pelukis, penggiat seni, bengkel kereta dan hasil kraftangan. Secara khusus, SME tradisional bergantung sepenuhnya kepada pasaran domestik bagi keperluan bahan mentah untuk pemasaran produk mereka.

EKS berasaskan Tani

EKS berasaskan tani berada di antara EKS moden dan tradisional. Secara amnya, kumpulan perniagaan kecil ini boleh di dapati di kawasan separa bandar. Namun, ia lebih tertumpu di kawasan bandar dan berpopulasi. EKS ini juga menggunakan sepenuhnya bahan-bahan mentah tani sebagai input utama bagi pengeluaran mereka.

BAB 3

MEMBANGUN RANCANGAN PERNIAGAAN





PENGENALAN

Rancangan Perniagaan (RP) adalah satu dokumen bertulis yang menerangkan pelan atau tindakan yang akan dilaksanakan secara menyeluruh bagi penumbuhbesaran sesuatu perniagaan atau projek. Secara umumnya ia merangkumi ramalan, jangkaan, analisis serta kaedah pelaksanaan strategi perniagaan. RP juga dikenali dengan nama lain seperti kertas kerja, atau kertas projek .

Bagi penyediaan RP yang efektif dan realistik, strukturnya perlu mudah dan jelas.

TUJUAN PENYEDIAAN RANCANGAN PERNIAGAAN

Rancangan Perniagaan (RP) disediakan bagi pelbagai tujuan dan untuk pemegang kepentingan (stakeholders) yang berbeza. Antaranya:

- bagi meyakinkan pihak yang menawar pembiayaan, sama ada dalam bentuk geran atau pinjaman;
- sebagai panduan untuk usahawan mengurus perniagaannya bagi memastikan pelaksanaan perniagaan adalah selaras dengan perancangan yang telah dirancang;
- bagi mengagihkan sumber perniagaan yang terhad secara lebih efektif;
- memberi peluang kepada usahawan untuk menilai perniagaan secara objektif, kritikal dan praktikal. Seorang usahawan dapat melaksanakan perancangan perniagaan dengan tepat dan teliti berasaskan kepada maklumat yang betul dan jitu;
- buat analisis kekuatan dan kelemahan (SWOT) perniagaan yang membentuk struktur RP. Ia jelas menzahirkan maklumat berhubung dengan perniagaan yang bakal dijalankan, sama ada berdaya maju atau sebaliknya.

Menceburi bidang perniagaan tanpa perancangan atau strategi perniagaan samalah seperti menghidupkan enjin kereta dan terus memandu tanpa arah. Setiap perniagaan WAJIB mempunyai rancangan perniagaan.

Sebenarnya, rancangan perniagaan tidak perlu panjang, atau dipenuhi perkataan yang bombastik, aliran tunai yang sukar difahami. Tumpukan agar rancangan perniagaan itu ringkas, mudah, dan lebih penting lagi, realistik dan boleh dicapai serta mudah dilaksanakan.

INGAT! Rancangan perniagaan yang terlalu tinggi matlamatnya mungkin bukan hanya menipu orang lain, bahkan menipu diri anda sendiri apabila ianya gagal dilaksanakan.

TIPS:

- Setiap perniagaan yang berjaya bermula kecil-kecilan
- Buatlah Rancangan Perniagaan yang ringkas, tetapi padat ~ mudah difahami, realistik dan senang dilaksanakan

FORMAT RANCANGAN PERNIAGAAN

Apa Yang Perlu Ada Dalam Rancangan Perniagaan

Secara ringkasnya, rancangan perniagaan haruslah padat, beremosi, logik, berasaskan fakta dan realistik. Setiap institusi perbankan atau pelabur berkehendakkan rancangan yang relevan dan berguna, serta mampu digunakan secara menyeluruh apabila perniagaan dijalankan.

- **Wawasan**

Nyatakan dalam satu ayat ringkas wawasan perniagaan ~ ayat perlu menarik, unik, mudah difahami dan diterima oleh pelanggan, pembekal dan yang penting, anda sendiri.

- **Latar Belakang**

Nyatakan secara ringkas kenapa perniagaan ini adalah yang terbaik untuk diceburi. Apakah keadaan semasa yang turut menyumbang terhadap peluang perniagaan tersebut? Contohnya, semak peningkatan permintaan terhadap produk herba, kejatuhan nilai matawang asing dan sebagainya.

- **Objektif atau Matlamat**

Nyatakan dengan terang dan jelas objektif jangka pendek, jangka sederhana dan jangka panjang yang boleh dijadikan kayu pengukur terhadap kejayaan perniagaan ini.

- **Sumber Manusia**

Setiap perniagaan dan organisasi yang berjaya, banyak berlandaskan kepada barisan pekerja yang komited, dengan kepakaran dalam bidang tertentu.

- **Produk atau Perkhidmatan**

Apakah yang ingin ditawarkan kepada pelanggan? Bagaimana pula dengan keunikan, kualiti atau kelebihan produk atau perkhidmatan anda? Adakah produk atau perkhidmatan yang akan ditawarkan, sukar atau tidak boleh didapati dari persaingan sedia ada?

- **Saingan**

Apakah syarikat sedia ada di pasaran menawarkan produk atau perkhidmatan yang ingin anda tawarkan? INGAT! anda harus memikirkan apakah keunikan atau identiti tersendiri perniagaan anda berbanding dengan yang telah wujud di pasaran sekarang.

- **Pemasaran**

Fikirkan bagaimanakah anda akan menyampaikan mesej mengenai kelebihan dan manfaat produk atau perkhidmatan kepada pasaran? Bagaimana pula anda mengukur sejauh mana keberkesanan mesej perniagaan anda berdasarkan kepada maklum balas yang diterima dan seterusnya menambahbaik pemasaran anda?





- **Pembiayaan**

Bagaimanakah anda akan membiaya perniagaan anda? Melalui pinjaman bank? Ibumama? Saudara mara? Atau sahabat handai? Boleh juga mendapatkan pembiayaan melalui pelabur! Bagaimana pula dengan anggaran keuntungan yang dijangka akan diperolehi setelah perniagaan anda beroperasi dalam masa setahun? Dua tahun? Lima tahun? Simulasi perancangan kewangan perlu disediakan dengan baik dan lengkap!

- **Risiko**

Berterus-terang dan berpijak di bumi nyata merupakan kaedah terbaik dalam mana situasi sekalipun, daripada membohongi diri sendiri dengan mimpi dan andaian palsu, sekadar memujuk diri sendiri bahawa segalanya adalah baik. Nyatakan dengan terang dan jelas risiko yang mungkin dihadapi dalam mengejar kejayaan perniagaan ini dan bagaimana anda merancang untuk mengatasinya.

- **Strategi Untuk Keluar (Exit Strategy)**

Seperti juga setiap benda yang wujud di muka bumi ini, tiada perniagaan yang mungkin kekal selamanya. Kalau adapun, perniagaan tersebut perlu melalui liku-liku evolusi dan berubah bentuk. Sehubungan dengan ini, anda perlu menyediakan satu rancangan untuk keluar dari perniagaan atau mengubah haluan jika keadaan atau pasaran tidak menggalakkan. Juga, sekiranya anda menghadapi masalah yang tidak dapat diselesaikan dalam menguruskan perniagaan atau ingin mengaut keuntungan dengan menjual perniagaan tersebut atau merancang untuk mewariskan kepada generasi yang akan datang, adalah penting anda memikirkan cara yang terbaik untuk menyediakan strategi untuk keluar.

MAKLUMAT YANG DIFOKUS OLEH INSTITUSI KEWANGAN, BANK, AGENSI PEMBIAYA ATAU PELABUR DALAM RANCANGAN PERNIAGAAN

Bagaimanakah anda akan membiayai perniagaan anda? Ingin mendapatkan pinjaman? Geran? Modal Teroka? Walau apa pun jenis pembiayaan yang difikirkan, jangan sekali-kali fikir meminjam dari Along!

Ingat! Perniagaan adalah pelaburan yang berterusan. Dari masa ke semasa, anda perlu berhadapan dengan bank atau agensi Kerajaan untuk membuat pinjaman atau mendapatkan bantuan kewangan. Namun, dalam apa jua keadaan, institusi perbankan atau agensi Kerajaan mengharapkan jaminan bahawa anda mampu membayar balik pinjaman yang diberikan, melalui strategi perniagaan yang mantap dan meyakinkan.





- **Wawasan** – kenyataan wawasan syarikat harus jelas dan mampu mencartakan halatuju perniagaan.
- **Komitmen** – dalam kes di mana perniagaan mungkin mengalami masalah, anda harus menunjukkan komitmen dan kreativiti yang tinggi dan bersedia meminda rancangan perniagaan untuk mengatasi masalah tersebut.
- **Sekuriti** – dalam perniagaan, kepakaran dan kemahiran sahaja tidak cukup untuk memastikan daya tahan syarikat. Pembiaya atau pemberi pinjaman seperti bank memerlukan anda mencagarkan aset seperti tanah, rumah, mesin dan seumpamanya yang bernilai sama atau lebih dengan jumlah pinjaman yang dipohon.
- **Perlindungan** – sebesar manakah risiko yang ingin anda ambil dalam perniagaan ini? Adakah anda akan menghadapi risikonya berseorangan tanpa jaring penyelamat seperti penjamin atau skim insurans? Fikirkan!
- **Pasaran** – walaupun anda ingin memasarkan produk atau perkhidmatan kepada segenap lapisan masyarakat, anda perlu menentukan pasaran utama perniagaan anda. Contohnya, jika produk tersebut ialah barangan kesihatan berasaskan herba, mungkin pelanggan sasaran ialah ahli sukan, pengunjung gimnasium atau penggemar pusat riadah. Sasaran pasaran atau jenis pelanggan boleh dikenalpasti berdasarkan ciri-ciri demografik seperti umur, tempat tinggal, pendapatan isi rumah,

tahap pendidikan atau profesion. Anda juga perlu mengenal pasti kehendak pelanggan dengan memahami cara hidup pelanggan sasaran, seperti apakah hobi mereka, program televisyen kesukaan mereka, warna kegemaran, apa yang mereka lakukan ketika terperangkap dalam kesesakan lalu-lintas. Sekiranya, anda tidak tahu apa dan siapa pasaran anda, anda tidak akan tahu bagaimana untuk memenuhi kehendak mereka secara khususnya.

- **Profil Syarikat** – siapkan secara teratur dan menarik profil syarikat termasuk 'resume' anda dan barisan pegawai kanan perniagaan anda. Mereka yang mempunyai kepakaran tertentu, pengalaman luas dan pencapaian yang diiktiraf antarabangsa akan menyumbang kepada penyediaan profil syarikat yang lebih menarik.



- **Keberanian dan Tahap Keyakinan Yang Tinggi** – besar kemungkinan anda perlu melakukan pembentangan rancangan perniagaan kepada institusi kewangan atau pelabur. Anda perlu kelihatan benar-benar yakin bahawa rancangan perniagaan yang disediakan akan menempa kejayaan cemerlang. Dapatkan petunjuk dan nasihat dari pakar mengenai kaedah terbaik pembentangan kertas kerja...ingat! *First impression is a lasting impression!*

MENJENAMAKAN PERNIAGAAN

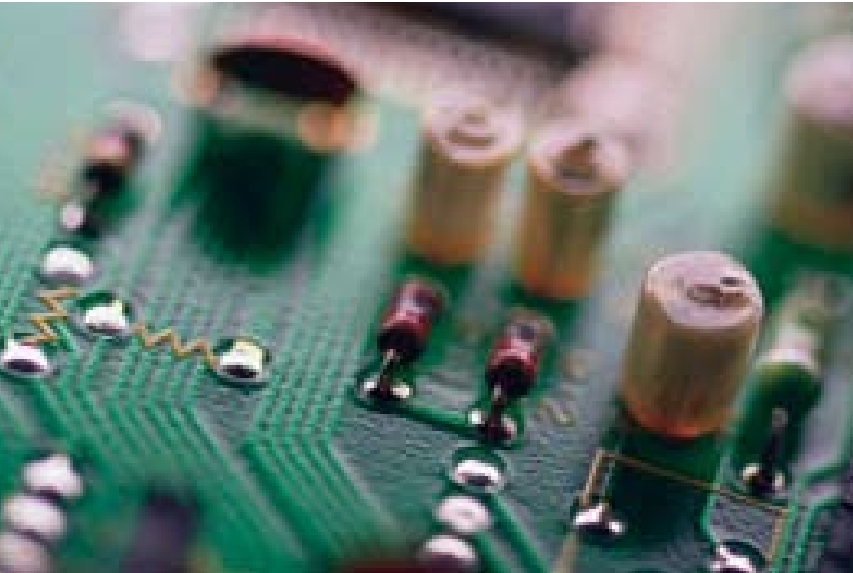
Ramai usahawan menganggap penjenamaan itu adalah pengiklanan. Ada juga yang menganggap logo syarikat atau produk sebagai jenama.

Tidak hairanlah jika ada syarikat besar yang telah menyediakan bajet yang besar membayar agensi pengiklanan untuk merekabentuk atau mengubahsuai logo syarikat semata-mata untuk mendapatkan publisiti. Tindakan sebegini tidak ubah seperti meletakkan barangan kosmetik untuk mencantikkan wajah, namun hakikatnya personaliti, pembawaan diri dan sikap individu tersebut boleh dipersoalkan.

Secara umumnya jenama ialah koleksi persepsi pengguna atau masyarakat terhadap perniagaan, produk atau perkhidmatan. Dalam lain perkataan, bagaimanakah masyarakat menilai perniagaan anda melalui janji-janji, kualiti barangan, khidmat pelanggan dan pengalaman mereka menggunakan barangan anda berbanding dengan yang ditawarkan oleh pesaing-pesaing lain.

Tiga Perkara Utama Dalam Penjenamaan

- i. **Anda Sebagai Peneraju Harus Komited Melakukannya Dahulu!**
Ada organisasi yang hanya meletakkan beban tanggungjawab melakukan aktiviti penjenamaan kepada orang bawahan mereka, sedangkan peneraju dan barisan pengarah organisasi sendiri tidak ambil peduli mengenainya. Penjenamaan memerlukan disiplin supaya segala aktiviti yang dilakukan untuk membangunkan jenama itu lebih efektif dan menyumbang kepada untung-rugi syarikat. Strategi penjenamaan juga harus dilakukan seiring dengan strategi perniagaan lain seperti kewangan, sumber manusia, operasi dan sebagainya.



ii. Adakah Anda Dan Kakitangan Memiliki Pengetahuan Atau Kepakaran Untuk Melaksanakannya?

Penjenamaan bukanlah sekadar meletakkan logo syarikat pada produk atau kad perniagaan anda. Sebaliknya, logo syarikat harus diserlahkan dalam setiap fungsi dan operasi perniagaan – bermula daripada anda sendiri sebagai peneraju, sehinggalah kepada makcik yang membancuh kopi di pejabat anda! Selain dari itu, anda juga harus memiliki sedikit pengetahuan bagaimana untuk menentukan keberkesanan jenama perniagaan anda kelak dan mengenalpasti sebarang langkah yang perlu diambil untuk memperbaikinya.

iii. Adakah Anda Memiliki Sumber Yang Memadai Untuk Menjalankan Aktiviti Penjenamaan?

Sekiranya anda sanggup berbelanja untuk memperelokkan premis perniagaan anda, kenapa tidak melakukan yang serupa terhadap aktiviti penjenamaan? Pengurus syarikat perlu menyediakan rancangan penjenamaan termasuk kewangan dan latihan, yang perlu diberi kepada kakitangan syarikat secara komprehensif. Premis yang cantik tidak akan memberi makna sekiranya kakitangan syarikat tidak berhemah atau tidak dapat menjawab dengan tepat soalan yang diajukan oleh pelanggan mengenai produk atau perkhidmatan yang ditawarkan.

MEMBANGUNKAN STRATEGI JENAMA PERNIAGAAN ANDA

Demi mewujudkan identiti yang unik dan tersendiri terhadap perniagaan, produk atau perkhidmatan yang ingin ditawarkan, anda harus memiliki strategi penjenamaan yang mantap, yang senang diingati dan akan menyelusup ke semua isi rumah sehingga menjadi sebutan harian kanak-kanak sehingga makcik dan pakcik.

- **Identiti Korporat**

Pada kebiasaannya, yang pertama sekali terlintas di fikiran pelanggan bila saja nama syarikat, produk atau perkhidmatan disebut adalah IDENTITI KORPORAT SYARIKAT. Adakah syarikat dinamik atau lembab? Adakah produk yang ditawarkan ke pasaran hanya sekadar 'tangkap muat' atau tinggi kualitinya? Pelbagai agensi menyerlahkan identiti korporatnya melalui pakaian seragam kakitangan, kad perniagaan yang menarik sehinggalah cara kakitangan menjawab panggilan telefon.

- **Menamakan Jenama Syarikat / Produk / Perkhidmatan**

Setiap usahawan akan merasa bangga terhadap perniagaan yang dibangunkan atau produk yang dihasilkan atau perkhidmatan yang diberikan. Hasil kreatif ini memerlukan 'nama' supaya senang dirujuk dan dipanggil. Sama ada anda menggunakan nama anda (atau pasangan dan ahli keluarga) sendiri ataupun kombinasi perkataan yang terlintas di kepala, pilihlah nama yang mempunyai maksud yang baik, positif dan mudah diingati umum. Sekiranya anda ingin memasarkan jenama anda ke peringkat antarabangsa, nama perniagaan atau produk atau perkhidmatan yang disediakan harus mempunyai ciri yang universal dan tidak mempunyai maksud yang negatif dalam bahasa yang digunakan oleh masyarakat sasaran pasaran anda.

- **Mesej Jenama (tagline) Perniagaan Anda**

Dalam ertikata yang lebih mudah, mesej jenama perniagaan perlu merangkumi sepotong ayat atau kenyataan yang mampu menyimpulkan 'janji' yang ditawarkan kepada pelanggan melalui produk atau perkhidmatan syarikat berbanding dengan yang ditawarkan oleh saingan anda. Sekiranya mesej jenama saingan anda ialah 'Hanya Yang Bermutu Yang Berkualiti Dari Kami', anda boleh pula menggunakan 'Suci, Selamat dan Terjamin' terhadap produk anda. Pastikan juga anda benar-benar memenuhi 'janji' ini!

- **Membangunkan Kolateral Pemasaran**

Kolateral pemasaran merupakan bahan bercetak seperti risalah, brosur atau fakta produk yang disimpulkan dan digunakan untuk menyampaikan mesej perniagaan kepada pasaran sasaran. Ianya harus kelihatan menarik dan mudah difahami. Anda juga harus memberi latihan kepada kakitangan jualan anda cara yang efektif menggunakan kolateral pemasaran supaya dapat menembusi pasaran baru dan mengekalkan daya tahan di pasaran sedia ada.

- **Pengurusan Perhubungan Pelanggan**

Adakah anda benar-benar mengenali siapa pelanggan anda? Ada syarikat yang sanggup mengambil tahu secara terperinci maklumat pelanggan mereka – daripada tarikh lahir sehinggalah bilangan anak yang dimiliki, pendapatan isi rumah, warna kegemaran dan lain-lain. Setidak-tidaknya, anda mempunyai suatu sistem asas untuk merekodkan sebarang aktiviti jualan, aduan dan perhubungan dengan pelanggan-pelanggan utama anda. Ini akan membantu anda memantapkan strategi penjenamaan perniagaan di samping mengenalpasti kelemahan yang perlu ditangani.



MEMASAR PRODUK DAN PERKHIDMATAN

Sekiranya penjenamaan merupakan identiti atau persepsi masyarakat terhadap perniagaan anda, pemasaran pula merupakan satu proses dan aktiviti untuk membangunkan, menghebahkan dan bertukar tawaran terhadap nilai produk dan perkhidmatan yang diusahakan.

Contohnya, jika anda ingin memulakan perniagaan menjual serbuk kopi, anda perlu pastikan strategi jualan dan pemasaran yang mantap ~ tambah nilai produk, pembungkusan yang menarik, kualiti produk, harga yang kompetitif, saluran pembekalan, penjualan serta promosi dan pengiklanan.

Komponen Pemasaran

Profesor Neil Borden dari Harvard Business School, Amerika Syarikat telah memperkenalkan '4P' dalam prinsip pemasaran yang boleh mempengaruhi keputusan pengguna untuk membeli produk atau menggunakan perkhidmatan yang ditawarkan:

- i. **Product (produk)** – spesifikasi produk / perkhidmatan dan bagaimana ia memenuhi keperluan dan kehendak pengguna.
- ii. **Pricing (harga)** – proses meletakkan harga bagi produk / perkhidmatan mengikut kumpulan sasaran.
- iii. **Place (tempat)** – saluran pengagihan pasaran ~ bagaimana produk / perkhidmatan disampaikan kepada pengguna.
- iv. **Promotion (promosi)** – cara yang kreatif dan efektif untuk menyerlahkan produk / perkhidmatan dan juga jenama untuk mendapat syer pasaran yang terbanyak.

Selain daripada prinsip '4P' ini, SMIDEC ingin memperkenalkan '3P' lagi untuk memantapkan rancangan pemasaran serta penjenamaan syarikat. '3P' ini akan memperlengkapkan usaha syarikat untuk berdaya saing dalam apa jua persekitaran ekonomi dan cabaran yang dihadapi oleh syarikat:

- v. **Positioning (menempatkan)** – syarikat perlu tahu kumpulan sasaran dan perlu menempatkan produk / perkhidmatan mengikut harga yang ditawarkan.
- vi. **Packaging (pembungkusan)** – pembungkusan yang menarik disertai dengan jenama yang baik akan dapat 'menangkap' perhatian pengguna.
- vii. **Passion (termasuk komitmen)** – usahawan perlu dibekalkan dengan komitmen yang tidak berbelah bagi untuk meneruskan perniagaan dalam apa jua keadaan sekalipun.

Komunikasi Pemasaran

- **Pengurusan Majlis**

Salah satu kaedah efektif dalam Komunikasi Pemasaran ialah penganjuran majlis pelancaran, pemetraian kontrak atau makan malam meraikan pelanggan yang setia. Selain berpeluang melancarkan produk atau perkhidmatan terbaru, Pengurusan Majlis juga merupakan ruang terbaik untuk mendekati pelanggan, pelabur media massa dalam satu suasana yang meriah dan santai.
- **Pengurusan Media**

Ini merupakan komponen wajib dalam mana-mana aktiviti Komunikasi Pemasaran, terutamanya bagi perniagaan baru. Media

massa merupakan 'orang perantara' yang akan menyebarkan mesej mengenai perniagaan atau jenama syarikat anda kepada umum. Selain mengusulkan kenyataan akhbar kepada pengarang dan wartawan untuk disiarkan dalam penerbitan, anda juga boleh menjemput mereka ke majlis syarikat. Atau setidaknya, media massa boleh dijemput ke tempat kerja untuk mengenali dengan lebih baik pengurusan syarikat.

- **Perhubungan Awam**

Perhubungan Awam atau 'Public Relations (PR)' merupakan kaedah atau aktiviti yang dijalankan oleh syarikat untuk merapatkan perhubungan kerja dengan pelanggan, pelabur dan yang berkepentingan. Aktivitinya menjurus kepada kaedah yang boleh dijalankan secara ekonomikal, seperti mengirim kad ucapan perayaan, hinggalah kepada menganjurkan permainan tenis atau golf.

- **Pengurusan Krisis**

Mungkin satu ketika nanti pelanggan akan membuat aduan kepada media massa setelah terjumpa bahan asing yang tidak sepatutnya ada dalam produk anda (yang tidak disengajakan). Sama ada aduan tersebut benar atau sengaja dibuat-buat untuk menjatuhkan perniagaan anda, hanya satu sistem Pengurusan Krisis yang mantap akan menyelamatkan segala yang anda perjuangkan selama ini. Secara ringkas, ia merupakan proses yang perlu dijalankan demi mengurangkan kesan negatif terhadap krisis tersebut. Jika proses pengurusan krisis syarikat benar-benar berkesan, anda boleh menukarkan yang negatif kepada sesuatu yang positif!



- **Pengiklanan**

Antara kaedah terbaik memasarkan perniagaan, produk atau perkhidmatan ialah dengan menyewa ruang iklan di akhbar, majalah, televisyen atau radio. Ruang dan saiz di mana iklan syarikat yang dipaparkan bergantung kepada bajet syarikat dan harga ruang iklan yang ditawarkan. Secara umumnya, semakin ramai pembaca akhbar, majalah ataupun penonton saluran televisyen berkenaan, semakin mahal harga ruang iklan syarikat. Namun, dengan teknologi Internet, anda boleh juga mengiklankan jenama syarikat secara percuma di laman-laman web, blog, e-grup atau melalui emel.

MERANCANG KEWANGAN

Semak situasi kewangan anda sekarang! Kemudian rancang tahap penyelesaian kewangan yang ingin di capai di masa hadapan. Merekodkan butir kewangan merupakan satu kerja yang remeh dan mencabar juga, membosankan dan kadangkala boleh memeningkan kepala!

Pertama sekali, anda perlu tulis dan terangkan satu persatu situasi kewangan anda dengan menggunakan deskripsi atau format yang biasa digunakan oleh umum dan diiktiraf oleh badan professional. Ini untuk memastikan supaya laporan kewangan dibuat secara jujur dan adil serta boleh mengelakkan daripada berlaku amalan-amalan tidak beretika di dalam perakaunan.

Angka-angka yang dimasukkan ke dalam butiran kewangan pula mestilah berdasarkan kepada rancangan perniagaan dan pemasaran yang ditetapkan. Seeloknya, ia perlu disokong dengan statistik atau hujah yang boleh membantu mencapai objektif kewangan syarikat.

Ada **tiga bentuk** penyata akaun yang anda perlu tahu:

i. Penyata Pendapatan (Income Statement)

Penyata Pendapatan perlu disediakan untuk mendapatkan sejumlah angka yang menunjukkan semua hasil (revenue) yang diperolehi oleh perniagaan dalam satu tempoh seperti dalam sebulan, suku tahun atau setahun, ditolak kos atau perbelanjaan dalam menguruskan perniagaan. 'Untung bersih' akan diperolehi sekiranya hasil perniagaan melebihi kos. Tetapi jika syarikat berbelanja tanpa mengukur baju di badan sendiri, alamatnya 'rugi bersih' lah yang syarikat terima!

ii. Penyata Imbang Duga (Balance Sheet)

Penyata Imbang Duga akan menunjukkan situasi kewangan syarikat pada sesuatu tempoh, termasuklah senarai harta tetap atau aset yang dimiliki dan tanggungan syarikat. Sekiranya syarikat menjual semua harta dan membayar segala hutang, bakinya merupakan nilai sebenar syarikat dan ini boleh dilihat melalui dokumen Imbang Duga. Dokumen ini amat penting, terutamanya bagi pemilik saham dan institusi perbankan. Melalui penyata Imbang Duga ini mereka boleh mendapatkan gambaran terhadap betapa kukuh atau kerapuhan kedudukan kewangan syarikat.

iii. Penyata Aliran Tunai (Cash Flow)

Penyata Aliran Tunai merupakan satu rekod yang mana jumlah transaksi yang direkodkan mampu memberi gambaran terhadap tahap aktiviti perniagaan dalam sesuatu tempoh. Ia juga menyenaraikan rekod berkenaan wang yang anda diterima, dari mana dan siapa, serta ke mana wang yang dibelanjakan, oleh siapa dan untuk apa.





Apabila menyediakan unjuran kewangan pastikan ia mesti mengandungi ketiga-ketiga komponen di atas. Angka-angka yang dimasukkan adalah anggaran berdasarkan pengetahuan, kajian dan andaian yang dibuat sebelum ini, dan bukannya sekadar agak-agak atau mengikut gerak hati semata-mata! Jika kurang pasti, dapatkan nasihat dari akauntan atau pakar kewangan yang bertauliah.



PENTINGNYA MENGURUS ALIRAN TUNAI (CASH FLOW)

Sebagai usahawan baru atau peniaga kecil, anda mestilah tahu kedudukan akaun bank anda dari masa ke semasa. Ini sangat penting kerana syarikat anda harus mempunyai wang yang mencukupi untuk menanggung kos operasi perniagaan.

Wang keluar masuk perniagaan bolehlah diibaratkan seperti air yang mengalir keluar masuk di sebuah empangan. Sekiranya lebih banyak air yang masuk ke dalam empangan dari yang keluar, sudah tentu paras air akan naik melimpah. 'Air yang melimpah' ini merupakan wang yang ada dalam tangan anda pada sesuatu masa, dan sebaliknya.

Hakikatnya, kadang-kadang anda terlalu ghairah untuk memajukan perniagaan yang baru ditubuhkan tanpa mengambilkira dengan teliti bila dan berapa banyak hasil yang akan diperolehi di masa hadapan, seperti keghairahan membesarkan pejabat atau membeli kenderaan mewah kononnya untuk kegunaan perniagaan!

Segala urusan wang keluar masuk bergantung kepada kecekapan anda dalam mengumpulkan hasil dalam tempoh yang sepatutnya. Anda perlu tahu bila bayaran harus diterima dan bagaimana untuk 'mengejar' pelanggan yang lewat membayar. Kalau tidak, modal pusingan syarikat akan tersekat dan ini akan menimbulkan masalah yang lebih besar, seperti terpaksa menambah modal atau meminjam.

4
BAB

MENDAFTARKAN PERNIAGAAN





DI MANA ANDA BOLEH MENDAFTAR PERNIAGAAN?

Perniagaan boleh didefinisikan sebagai satu organisasi yang menawarkan satu sistem atau perkhidmatan kepada individu lain yang memerlukan atau mahukan perkhidmatan tersebut. Perniagaan termasuklah semua bentuk perdagangan yang merangkumi sektor kewangan, pekerjaan, dan sebagainya.

Untuk memulakan perniagaan, anda mesti mendaftarkan perniagaan anda dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) di bawah Akta Syarikat 1965 dan Akta Pendaftaran Perniagaan 1956.

SSM turut mempunyai kemudahan untuk pendaftaran perniagaan secara *online* di laman web menggunakan aplikasi SSM e-Lodgement. Perkhidmatan ini memudahkan orang ramai untuk mendaftar pada bila-bila masa dan di mana sahaja, hanya menerusi talian Internet.

 <http://www.ssm.com.my>

Ibu pejabat SSM kini berada di:

Suruhanjaya Syarikat Malaysia
Tingkat 2 & 10-19, Putra Place,
100 Jalan Putra,
50622 Kuala Lumpur.
Tel : (03) 4047 6000
Faks : (03) 4047 6317
Hotline : (03)4047 6111/6222
E-mel : enquiry@ssm.com.my

SSM juga terdapat di beberapa negeri:

PEJABAT NEGERI

PERLIS

Rohaimi bin Abd. Manan
Tingkat 8, Bangunan KWSP,
Jalan Bukit Lagi,
01000 Kangar, Perlis.
Tel : 04-978 1877 / 976 7899 / 977 3182
Faks : 04-977 4758

KEDAH

Rozaini Mohamed
Tingkat 10, Menara Sentosa,
Jalan Tunku Ibrahim,
05621 Alor Setar, Kedah.
Tel : 04-733 0111
Faks : 04-731 5517

PULAU PINANG

Roslan bin Hussain
Tingkat 6-7, Bangunan KWSP,
No. 3009, Off Leboh Tenggara 2,
Bandar Seberang Jaya,
13700 Pulau Pinang.
Tel : 04-397 7793
Faks : 04-397 7713

PERAK

Norihan Elias
Tingkat 2C, Greentown Mall,
Jalan Hospital,
30450 Ipoh, Perak.
Tel : 05-241 6900 / 254 7913 / 253 3071
Faks : 05-255 7162

SELANGOR

Mohd Nasir bin Zakaria
Tingkat 3 & 4, Plaza Alam Sentral,
Jalan Majlis, Seksyen 14,
40000 Shah Alam, Selangor.
Tel : 03-5511 6500 / 5513 9570 / 5513
5997 / 5513 3976
Faks : 03-5510 4200 (Tingkat 3) /
03-5510 6200 (Tingkat 4)

NEGERI SEMBILAN

Ahmad Shatar bin Azizan
Wisma Fook Loong,
Jalan Dato' Abdul Rahman,
70000 Seremban, Negeri Sembilan.
Tel : 06-765 5877 / 761 9098
Faks : 06-764 5598 (Tingkat 1) /
06-764 1885 (Tingkat 2)

MELAKA

Rashidan bin Abdul Rashid
Aras Bawah Menara MITC
Kompleks MITC
Jalan Konvensyen
75450 Ayer Keroh, Melaka
Tel : 06-231 1717
Faks : 06-231 3502

JOHOR

Kalsom binti Abd Samad
Podium 4B & 5, Menara Ansar,
65 Jalan Trus,
80000 Johor Bahru, Johor.
Tel : 07-223 3589 / 224 4710 / 224 4708
Faks : 07-224 1714 / 224 8169

PAHANG

Abu Hassan bin Kasim
Lot 202-216, Tingkat 2, Block B,
Kuantan Centre Point,
Jalan Haji Abdul Rahman,
25000 Kuantan, Pahang.
Tel : 09-516 4866 / 516 4600
Faks : 09-516 1869 / 516 3316

TERENGGANU

Zainudin bin Zarin
Tingkat 6-7, Menara Yayasan Islam,
Jalan Sultan Omar,
20300 Kuala Terengganu, Terengganu.
Tel : 09-623 7170 / 623 7127 / 624 0721
Faks : 09-623 0945 / 623717

KELANTAN

Hairul Anuar bin Yassin
Tingkat 2, 3 & 4, Kota Sri Mutiara,
Jalan Sultan Yahya Petra,
15150 Kota Bharu, Kelantan.
Tel : 09-748 2860 / 748 4599
Faks : 09-744 7622 / 747 2607

SARAWAK

Najib bin Abu Samah
Tingkat 2 & 3, Wisma STA,
26 Jalan Datuk Abang Abdul Rahim,
93450 Kuching, Sarawak.
Tel : 082-481 499
Faks : 082-334 622

SABAH

Rosnah Ali
Tingkat 4, Menara MAA,
6 Lorong Api-Api,
Locked Bag 2039,
88999 Kota Kinabalu, Sabah.
Tel : 088-233 551 / 233 346
Faks : 088-237 884

WILAYAH PERSEKUTUAN LABUAN

No. 6A1 & 6A2, Tingkat 6,
Block 4, Kompleks Ujana Kewangan,
Jalan Merdeka,
87000 Wilayah Persekutuan Labuan.
Tel : 087-414 100
Faks : 087-414 152

PEJABAT CAWANGAN TAWAU

Mohd Yasin Abd Malik
TB 4444, GF & 1st floor,
Blok F, Sabindo Square,
Jalan Dunlop,
91018 Tawau, Sabah.
Tel : 089-750 585 / 752 585
Faks : 089-754 585

MIRI

Abdul Rahman Rosli
Aras Bawah, Plaza Yu Lan,
97, Jalan Brooke,
98008 Miri, Sarawak.
Tel : 085-424 777 / 421 117
Faks : 085-422 225

MUAR

Norsilawati Bachek
No. 1, Jalan Perdagangan,
Off Bulatan Jalan Bakri,
84000 Muar, Johor.
Tel : 06-954 6611 / 954 7711
Faks : 06-954 6600

PUSAT PERKHIDMATAN LANGKAWI

Pusat Perkhidmatan
Suruhanjaya Syarikat Malaysia
No 4, Aras Mezzanine, Kompleks LADA
Jalan Persiaran Putra
07000 Langkawi, Kedah.
Tel : 04-966 7943

Terdapat tiga jenis organisasi perniagaan yang anda boleh pilih, bergantung kepada jenis perniagaan anda:

- Milikan Tunggal – Perniagaan yang dimiliki secara individu.
- Milikan Perkongsian – Perniagaan yang dimiliki oleh dua orang atau tidak lebih daripada 20 orang.
- Syarikat Sendirian Berhad – Perniagaan yang menghadkan jumlah pemilik kepada 50 orang (minima dua orang).

PROSES PENDAFTARAN PEMILIK TUNGGAL DAN PERKONGSIAN

Prosedur

- Fikirkan nama syarikat anda! Ini merupakan langkah pertama bagi penubuhan perniagaan. Nama mempunyai peranan penting kerana ia mampu menonjolkan identiti perniagaan. Cadangan nama perniagaan ini perlu mendapat kelulusan daripada Suruhanjaya Syarikat Malaysia.
- Setelah mendapat kelulusan nama perniagaan, lengkapkan borang A (Pendaftaran Perniagaan) dan kembalikannya dalam masa 30 hari daripada tarikh perniagaan bermula. Antara yang terkandung dalam Borang A adalah :
 - Maklumat Pemohon
 - Tarikh perniagaan bermula
 - Cawangan-cawangan
 - Bentuk atau jenis Perniagaan
- Setiap pemilik perniagaan mesti melengkapkan Borang A dan borang tersebut hendaklah disahkan oleh Pegawai Bertauliah SSM atau Pesuruhjaya Sumpah.

Syarat-Syarat

Panduan umum untuk mendaftarkan perniagaan :

- a) Warganegara Malaysia atau penduduk tetap yang berumur 18 tahun ke atas layak memohon untuk mendaftarkan perniagaan.
- b) Mendaftarkan perniagaan dalam masa 30 hari dari tarikh perniagaan dimulakan.
- c) Jenis perniagaan mestilah tidak bertentangan dengan undang-undang yang telah diperuntukan.
- d) Melampirkan salinan permit, lesen, surat kelulusan, atau surat sokongan apabila mendaftarkan perniagaan yang memerlukan kebenaran khas.
- e) Menghantar permohonan secara peribadi kepada Pejabat Suruhanjaya Syarikat terdekat atau melalui pos.
- f) Melampirkan butiran-butiran berikut :
 - Salinan Kad Pengenalan
 - Salinan Surat Perjanjian Perkongsian (jika ada)
 - Permit, Lesen, Surat Sokongan atau kelulusan dari mana-mana agen (jika ada)

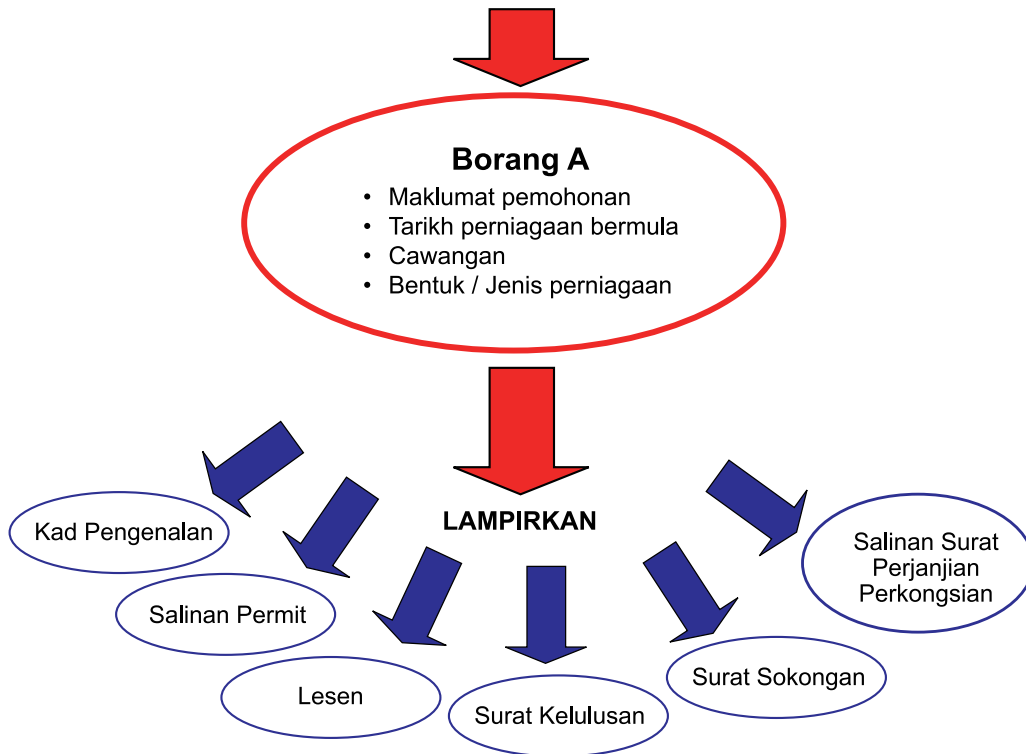
Yuran Pendaftaran

Sediakan wang yang cukup sebelum pergi mendaftar perniagaan anda. Bayaran yang dikenakan untuk pendaftaran :

Jenis Perniagaan	Yuran (RM)
Milikan tunggal yang menggunakan nama pemilik seperti yang tercatat di dalam Kad Pengenalannya	30.00
Milikan Tunggal atau Perkongsian menggunakan nama perdagangan	60.00
Pendaftaran Cawangan	5.00
Salinan Sijil Pendaftaran Baru	10.00

Setelah pendaftaran diluluskan, SIJIL PERAKUAN PENDAFTARAN (Borang D) akan dikeluarkan oleh SSM. SIJIL PERAKUAN PENDAFTARAN perlu dipamerkan di premis perniagaan.

Pendaftaran Nama Perniagaan



Syarat:

- Warganegara Malaysia
- Mendaftar perniagaan dalam 30 hari
- Perniagaan berlunaskan undang-undang
- Menampikan salinan-salinan dokumen yang diperlukan
- Menghantar permohonan secara peribadi ke pejabat SSM atau melalui pos
- Melampirkan butiran peribadi yang lengkap



PROSES PENUBUHAN PERNIAGAAN SYARIKAT SENDIRIAN BERHAD

Prosedur

- Sebelum penubuhan Syarikat Sendirian Berhad, kelulusan nama syarikat perlu di perolehi daripada SSM. Carian nama perlu dilakukan dengan menggunakan borang 13A. Setelah mendapat kelulusan nama daripada SSM, nama tersebut akan dirizabkan selama 3 bulan bermula daripada tarikh kelulusan.
- Penubuhan syarikat perlu dilakukan di dalam tempoh yang ditetapkan. Jika ia tidak didaftarkan, hak pemohon ke atas nama akan lupus dan permohonan baru perlu dikemukakan.

Syarat-syarat

Di dalam tempoh 3 bulan setelah ia mendapat kelulusan nama syarikat, dokumen berikut serta bayaran perlu diserahkan kepada SSM.

- Memorandum dan Artikel Syarikat (M&A)
- Borang 6 iaitu Surat Akuan mengenai Pematuhan Segala peraturan yang ditandatangani oleh setiausaha syarikat

- Borang 48A iaitu Akaun Berkanun Individu sebelum perlantikan sebagai Pengarah/Pengasas Syarikat yang ditandatangani oleh sekurang-kurangnya 2 orang bakal Pengarah secara berasingan.
- Borang 48F adalah Borang Akuan oleh Setiausaha Syarikat yang disempurnakan oleh setiausaha syarikat yang dilantik.
- Surat kelulusan nama daripada SSM dan salinan Borang 13A.
- Bayaran Pendaftaran yang di kira berdasar modal dibenarkan. Sebagai contoh bayaran pendaftaran bagi syarikat yang mempunyai modal di benarkan tidak melebihi RM100,000 adalah RM 1,000.

Setelah kesemua dokumen yang diperlukan diserahkan kepada SSM, SIJIL PERAKUAN PERBADANAN PEMERBADANAN SYARIKAT PERSENDIRIAN dalam borang 9 akan dikeluarkan kepada syarikat.

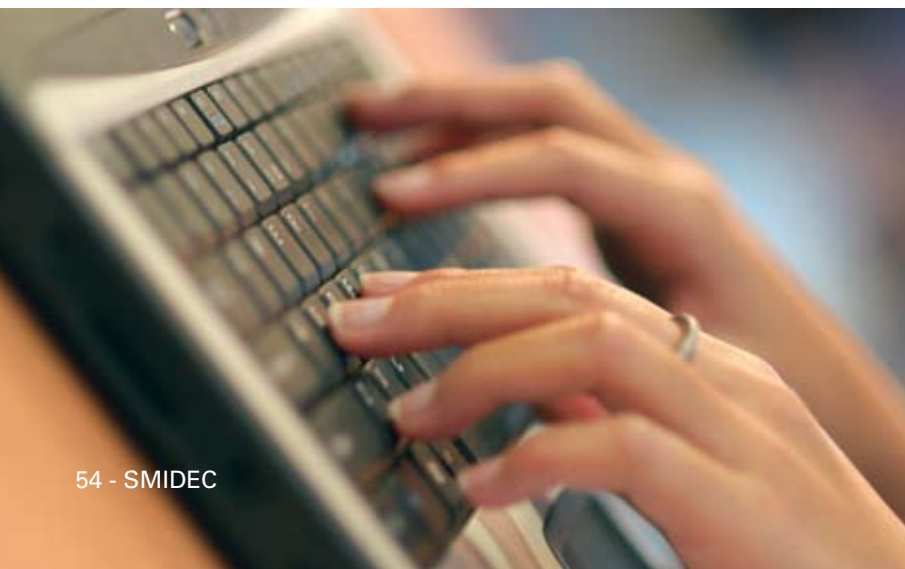
Syarikat Sendirian Berhad boleh memulakan perniagaan setelah menerima SIJIL PERAKUAN PERBADANAN PEMERBADANAN SYARIKAT PERSENDIRIAN.

MENDAFTAR PERUBAHAN BUTIR-BUTIR PERNIAGAAN

Prosedur Pendaftaran

Untuk mengubah butiran perniagaan, pemilik perniagaan atau individu yang bertanggungjawab terhadap perniagaan tersebut perlulah melengkapkan borang-borang berikut:

1. BORANG B1 – Perubahan alamat perniagaan
2. BORANG B2 – Perubahan jenis perniagaan
3. BORANG B3 – Perubahan maklumat cawangan
4. BORANG B4 – Perubahan butiran pemilik/ rakan kongsi





Syarat-Syarat

- a) Rakan niaga baru mestilah warganegara Malaysia yang berumur 18 tahun ke atas (Penduduk tetap juga dibenarkan).
- b) Sila pastikan Sijil Pendaftaran Perniagaan diperbaharui sebelum membuat sebarang pendaftaran untuk perubahan maklumat perniagaan.
- c) Mendaftarkan sebarang perubahan dalam masa 30 hari sebelum tarikh perubahan maklumat dilakukan.
- d) Perubahan jenis perniagaan perlulah selaras dengan nama perniagaan.
- e) Pendaftar milikan tunggal yang menggunakan namanya sebagaimana yang terkandung di dalam kad pengenalannya tidak boleh menambah rakan kongsi. Walaubagaimanapun, perniagaan perkongsian boleh mengubah status milikan kepada milikan tunggal atau sebaliknya sekiranya nama perdagangan digunakan
- f) Mengubah maklumat pemilikan termasuk alamat kediaman, pengguguran atau penambahan rakan kongsi, kematian, atau mengubah posisi pegangan di dalam perniagaan perkongsian.
- g) Maklumat pemilik di dalam Borang B perlulah disahkan oleh Pegawai Bertauliah yang dinyatakan di dalam borang.
- h) Melampirkan dokumen berikut :
 - Salinan Kad Pengenalan Rakan Kongsi Baru
 - Salinan Sijil Kematian sekiranya rakan kongsi meninggal
 - Salinan surat sokongan atau kelulusan bagi menyokong perniagaan yang memerlukan permit atau lesen

Yuran Asas

Perkara	Yuran (RM)
Borang Pendaftaran B	20.00
Pendaftaran menambah/menutup cawangan	5.00 (setiap cawangan)
Cetakan komputer maklumat perniagaan	10.00

Nota Penting

- Menghantar permohonan secara peribadi kepada Pejabat Suruhanjaya Syarikat terdekat atau melalui pos.
- Sijil Pendaftaran Perniagaan boleh diambil dalam masa satu(1) jam.

PERHATIAN!

Denda sebanyak RM10,000 atau penjara tidak lebih satu tahun atau kedua-dua boleh dikenakan sekiranya anda gagal untuk mendaftar perubahan dalam maklumat perniagaan di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956.



- Melengkapkan maklumat berikut :
 - o Maklumat Perniagaan
 - o Status perniagaan
 - o Perubahan maklumat yang telah didaftarkan
 - o Tandatangan pemilik atau rakan kongsi
- Permohonan memperbaharui sijil hanya boleh dilakukan di mana-mana cawangan pejabat SSM selepas tarikh tamat sijil.
- Permohonan perlu dikemukakan 30 hari sebelum tarikh luput sijil.

Yuran Pendaftaran

Jenis Perniagaan	Yuran (RM)
Milikan Tunggal yang menggunakan nama sendiri sebagaimana yang tertera di dalam kad pengenalannya	30.00
Milikan Tunggal yang menggunakan nama perdagangan	60.00
Milikan Bersama	60.00
Memperbaharui Pendaftaran Cawangan	5.00 (setiap cawangan)

Tempoh Memperbaharui Sijil Pendaftaran Perniagaan

- Sesebuah perniagaan boleh memohon untuk memperbaharui pendaftaran untuk tempoh satu hingga lima tahun.
- Seseorang pemilik perniagaan yang gagal memperbaharui Sijil Pendaftaran Perniagaannya boleh didakwa di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 dengan denda sehingga RM 50, 000 atau penjara tidak lebih 2 tahun atau kedua-duanya sekali.

**INGAT! JANGAN LUPA MEMPERBAHARUI SIJIL PENDAFTARAN
PERNIAGAAN ANDA!**

JENIS-JENIS LESEN YANG DIKELUARKAN

Premis Perniagaan Dan Lesen Papantanda

Syarikat yang merancang untuk menubuhkan pejabat boleh memohon satu lesen premis perniagaan dan satu lesen papantanda daripada Pihak Berkuasa Tempatan yang masing-masing, bergantung pada jenis kegiatan perniagaan.

Kini, terdapat 147 Pihak Berkuasa Tempatan di Malaysia. Syarat-syarat untuk mendapatkan lesen premis perniagaan dan lesen papantanda mungkin berbeza mengikut lokasi Pihak Berkuasa Tempatan. Pemohon adalah dinasihatkan untuk menghubungi Pihak Berkuasa Tempatan yang terdekat untuk mendapatkan maklumat lanjut mengenai syarat lesen perniagaan.

Setiap permohonan untuk lesen premis perniagaan dan lesen tanda mesti dilampirkan dengan dokumen-dokumen berikut:

- Satu salinan kad pengenalan pemohon
- Satu keping foto pemohon berukuran pasport
- Satu salinan M&A syarikat dan Borang 9, 24 dan 49
- Satu salinan perjanjian sewaan atau pembelian premis perniagaan syarikat
- Satu salinan Sijil Kelayakan Penduduk untuk premis perniagaan syarikat
- Satu Surat salinan sokongan daripada Jabatan Bomba
- Satu salinan pelan lokasi premis perniagaan syarikat
- Gambar premis perniagaan
- Gambar menunjukkan lokasi papantanda syarikat
- Sampel papantanda yang menunjukkan reka bentuk dan warnanya



BORANG A

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
[KAEDAH 3]
PENDAFTARAN PERNIAGAAN

(* Ruangan yang wajib)

NO. KELULUSAN NAMA

Saya/Kami orang yang bertanggungjawab menyerahkan untuk pendaftaran butir-butir yang berikut berhubung perniagaan yang tersebut di bawah ini.

MAKLUMAT PERNIAGAAN (* Ruangan yang wajib)

1. * NAMA PERNIAGAAN

2. * TARIKH PEMULAAN
PERNIAGAAN

 (hh/bb/tttt)

3. * PERJANJIAN PERKONGSIAN

ADA (lampirkan salinan perjanjian)

TARIKH

 (hh/bb/tttt)

TIADA

4. * ALAMAT TEMPAT UTAMA
PERNIAGAAN

BANDAR

POSKOD

NEGERI

5. TELEFON

FAKS

6. E-MEL

7. ALAMAT SURAT-MENYURAT

(jika berlainan daripada di atas)

BANDAR

POSKOD

NEGERI

CONTOH

BORANG A
KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
(KAEDAH 3)
PENDAFTARAN PERNIAGAAN

MAKLUMAT CAWANGAN (* Ruangan yang wajib)

BIL	ALAMAT CAWANGAN	BANDAR	POSKOD	NEGERI
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CONTOH

BORANG A

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
(KAEDAH 3)
PENDAFTARAN PERNIAGAAN

MAKLUMAT PEMILIK (* Ruang yang wajib)

1.* NAMA PEMILIK

2.* TARIKH LAHIR

3.* KERAKYATAN

MALAYSIA

PENDUDUK TETAP (nyatakan negara asal)

4.* NO. PENGENALAN PERIBADI

KAD PENGENALAN (LAMA)

MYKAD

 - -

(i.e.: 810226-02-5601)

MYPR

 - -

(i.e.: 810226-02-5601)

PASPORT

POLIS

TENTERA

5.* WARNA

BIRU

MERAH

LAIN-LAIN

6.* JANTINA

LELAKI

PEREMPUAN

7.* BANGSA

MELAYU

BUMIPUTERA SABAH

BUMIPUTERA SARAWAK

CINA

i. KADAZAN

i. BIDAYUH

INDIA

ii. IBAN

ii. BAJAU

LAIN-LAIN

(sila nyatakan)

iii. DUSUN

iii. MELANAU

8.* ALAMAT KEDIAMAN

9.* BANDAR

10.* POSKOD

11.* NEGERI

12. TELEFON

FAKS

13. E-MEL

14.* PEMILIKAN

PEMILIKAN TUNGGAL

PERKONGSIAN

TANDATANGAN PEMILIK

BORANG A
KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
(KAEDAH 3)
PENDAFTARAN PERNIAGAAN

MAKLUMAT JENIS PERNIAGAAN (* Sila isi sekurang-kurangnya satu)

	NO. KOD JENIS PERNIAGAAN	PERIHAL
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

PENGESAHAN OLEH PEMILIK TUNGGAL/ RAKAN KONGSI (* Ruangan yang wajib)

Saya/Kami yang bertandatangan di bawah ini mengesahkan ketepatan semua kenyataan yang dibuat dalam borang ini dan mengaku bahawa saya/kami adalah pemilik/rakan kongsi bagi perniagaan yang bernama

_____ **NAMA** _____ **NO. KAD PENGENALAN DAN WARNA** _____ **TANDATANGAN/CAP IBU JARI KANAN**

Bertarikh _____ haribulan _____

BORANG A1

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
(KAEDAH 5)
PERMOHONAN PEMBAHARUAN PENDAFTARAN PERNIAGAAN

(* Ruangan yang wajib)

*NO. PENDAFTARAN PERNIAGAAN

MAKLUMAT PERNIAGAAN (* Ruangan yang wajib)

1. * NAMA PERNIAGAAN

2. * MAKLUMAT PERNIAGAAN

PERNIAGAAN MASIH AKTIF

PERUBAHAN

TIADA PERUBAHAN

3. JENIS PERUBAHAN

(jika berkaitan)

PERUBAHAN ALAMAT UTAMA PERNIAGAAN

PERUBAHAN JENIS PERNIAGAAN

PERUBAHAN CAWANGAN

PERUBAHAN MENGENAI PEMILIKAN

4. * NYATAKAN SAMA ADA
PERUBAHAN ITU

TELAH DIDAFTARKAN

BELUM DIDAFTARKAN

5. * TEMPOH PEMBAHARUAN

1 TAHUN

2 TAHUN

3 TAHUN

4 TAHUN

5 TAHUN

6. PENGESAHAN

Saya, pemilik/seorang daripada rakan kongsi yang bertandatangan di bawah, mengesahkan bahawa semua maklumat yang diberikan adalah benar.

7. TARIKH

(hh/bb/tttt)

TANDATANGAN PEMILIK ATAU
SEORANG DARIPADA RAKAN KONGSI

NAMA:

NO. KAD PENGENALAN:

**P.U. 173/66
COMPANIES REGULATIONS, 1966
SECOND SCHEDULE (Regulation 3)**

FORM 13A. Request For Availability Of Name.

FORM 13A
Companies Act 1965
(Section 22 (6))

REQUEST FOR AVAILABILITY OF NAME

Our Ref

Reference No. (Leave Blank)
.....

SECTION A: TO BE COMPLETED BY APPLICANT
IN BLOCK LETTERS

† PROPOSED NAME (MAXIMUM 50 CHARACTERS)

<p>PURPOSE N-NEW INCORPORATION F-REGISTRATION OF FOREIGN COMPANY C-CHANGE OF NAME</p> <p>NAME OF APPLICANT: ADDRESS OF APPLICANT: TELEPHONE No: REQUEST DATE:</p>	<p>TYPE</p> <p>S-LIMITED BY SHARES G-LIMITED BY GUARANTEE</p> <p>U-UNLIMITED COMPANY</p> <p>..... <i>Signature of Applicant</i></p>
--	---

† If proposed name requires further clarifications, the applicant is required to fill up Section C.

P.U. 173/66
COMPANIES REGULATIONS, 1966
SECOND SCHEDULE (Regulation 3)

FORM 6. Declaration Of Compliance.

FORM 6
Companies Act 1965
(Section 16 (2))

Company No.

--	--

DECLARATION OF COMPLIANCE
..... (NAME OF COMPANY)

I,, *I/C No./ Passport No., of.....
sincerely declare the following:

1. I am the person named in the articles as the first secretary of (Name of Company).
2. All the requirements of the Companies Act 1965 and of the Companies Regulations in respect of matters precedent to the registration of the company and incidental to its registration have been complied with.
3. As from the date of its incorporation, the registered office of the company will be situated at in the State of Post Code.....
4. The first directors named in the articles of the company are as follows:

#	Name	Address	I/C No./ Passport No.	Date of Birth

5. The principal objects for which the company is incorporated are as follows:

1.
2.
3.

6. The authorised capital of the company is RM divided into
..... shares of RM each.

Declared at this..... day of.....

.....
(Name)
(*Licence No./ Prescribed
Body Membership No.)

*Strike out whichever is inapplicable.
If the director is of the female gender, insert "(f)" against her name.

(Subs. P.U.(A) 313 /1998.s.3)

**P.U. 173/66
COMPANIES REGULATIONS, 1966
SECOND SCHEDULE (Regulation 3)**

**FORM 48A. Statutory Declaration By A Person Before Appointment
As Director, Or By A Promoter Before Incorporation Of Corporation.**

FORM 48A
Companies Act, 1965
(Section 16 (3A) and 123 (4))

Company No.

--	--

STATUTORY DECLARATION BY A PERSON BEFORE
APPOINTMENT AS DIRECTOR, OR BY A PROMOTER
BEFORE INCORPORATION OF CORPORATION

..... (NAME OF COMPANY)

I, *I/C No. /*Passport No. of do
solemnly and sincerely declare that -

(1) I am not an undischarged bankrupt.

(2) I have not been convicted whether within or without Malaysia of any offence

(a) in connection with the promotion, formation or management of a corporation;

(b) involving fraud or dishonesty punishable on conviction with imprisonment for three months or more, or

(c) under section 132, 132A or under section 303, within a period of five years preceding the date of this
declaration.

(3) I have not been imprisoned for any offence referred to in paragraph (2) hereof within the period of five years
immediately preceding the date of this declaration.

*(4) I am an undischarged bankrupt but have been granted leave by the court under section 125 to act as a
director of (name of corporation) .

*(5) I have been granted leave by the court under section 130 to be director of (name of
corporation) or a promoter of a proposed corporation (name of proposed corporation)
or both a director of (name of corporation) and a promoter of (name of
proposed corporation) . I attach herewith an office copy of the court order.

(6) I hereby consent to act as director of (Nama Syarikat) .

And I make this solemn declaration conscientiously believing the same to be true, and by virtue of the provisions
of the † Statutory Declarations Act, 1960.

Subscribed and solemnly declared by the abovenamed at in the
State of this day of, 19.....

Before me

.....

This Statutory Declaration shall be lodged with the Registrar of Companies and the Official Receiver.

* Strike out whichever is inapplicable.

†If the declaration is made in another country, it must be made under the law relating to statutory declaration of
oaths prevailing in that country.

[Subs. P.U.(A) 16 / 1986:s.13]

**P.U. 173/66
COMPANIES REGULATIONS, 1966
SECOND SCHEDULE (Regulation 3)**

FORM 48F. Declaration By A Person Before Appointment As Secretary.

FORM 48F

*Companies Act, 1965
(Section 130 (6))*

Company No.

--	--

DECLARATION BY A PERSON BEFORE APPOINTMENT AS SECRETARY
..... (NAME OF COMPANY)

I, *I/C No. / Passport No. of declare the following:

- (a) I am qualified to act as a secretary pursuant to section 139A;
- (b) I am not disqualified to act as a secretary under section 139C; and
- (c) I hereby consent to act as secretary of (Name of Company).

Declared at this day of

(Name)
(*Licence No. /Prescribed
Body Membership No.)

*Strike out whichever is inapplicable.

(Ins. P.U.(A) 313 /1998:s.3)

BORANG B1

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
[KAEDAH 6]

PENDAFTARAN PERUBAHAN ALAMAT UTAMA PERNIAGAAN

(* Ruangan yang wajib)

*NO. PENDAFTARAN PERNIAGAAN

PERUBAHAN ALAMAT PERNIAGAAN (* Ruangan yang wajib)

1.* NAMA PERNIAGAAN

2.* ALAMAT BARU

BANDAR

POSKOD

NEGERI

3. TELEFON

FAKS

4. E-MEL

5. ALAMAT SURAT-MENYURAT

(jika berlainan daripada di atas)

BANDAR

POSKOD

NEGERI

6.* TARIKH PERUBAHAN

(hh/bb/tttt)

CONTOH

BORANG B1
KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
[KAEDAH 6]
PENDAFTARAN PERUBAHAN ALAMAT UTAMA PERNIAGAAN

PENGESAHAN OLEH PEMILIK TUNGGAL/ RAKAN KONGSI (* Ruang yang wajib)

Saya/Kami yang bertandatangan di bawah ini mengesahkan ketepatan semua kenyataan yang dibuat dalam borang ini dan mengaku bahawa saya/kami adalah pemilik/rakan kongsi bagi perniagaan yang bernama

NAMA

NO. KAD PENGENALAN DAN WARNA

TANDATANGAN/CAP IBU JARI KANAN

CONTOH

Bertarikh _____ haribulan _____

BORANG B2

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
[KAEDAH 6]
PENDAFTARAN PERUBAHAN JENIS PERNIAGAAN

(* Ruang yang wajib)

*NO. PENDAFTARAN PERNIAGAAN

MAKLUMAT JENIS PERNIAGAAN (* Ruang yang wajib)

1. * NAMA PERNIAGAAN

2. * JENIS PERNIAGAAN YANG DIJALANKAN SEKARANG (Sila nyatakan kesemua jenis perniagaan sekarang.)

NO. KOD JENIS PERNIAGAAN

PERIHAL

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

3. * TARIKH PERUBAHAN

(hh/bb/tttt)

BORANG B2
KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
[KAEDAH 6]
PENDAFTARAN PERUBAHAN JENIS PERNIAGAAN

PENGESAHAN OLEH PEMILIK/RAKAN KONGSI (* Ruangan yang wajib)

Saya/Kami yang bertandatangan di bawah ini mengesahkan ketepatan semua kenyataan yang dibuat dalam borang ini dan mengaku bahawa saya/kami adalah pemilik/rakan kongsi bagi perniagaan yang bernama

NAMA

NO. KAD PENGENALAN DAN WARNA

TANDATANGAN/CAP IBU JARI KANAN

CONTOH

Bertarikh _____ haribulan _____

BORANG B3

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
(KAEDAH 6)

PENDAFTARAN PERUBAHAN BUTIR-BUTIR MENGENAI CAWANGAN

(* Ruang yang wajib)

*NO. PENDAFTARAN PERNIAGAAN

PERUBAHAN BUTIR-BUTIR MENGENAI CAWANGAN (* Ruang yang wajib)

1.* NAMA PERNIAGAAN

2.* BIL. CAWANGAN TAMBAHAN

(* Sila isi sekurang-kurangnya satu)

BIL.	ALAMAT CAWANGAN	BANDAR	POSKOD	NEGERI	JENIS PERUBAHAN
1.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
2.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
3.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
4.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
5.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
6.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
7.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
8.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
9.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP
10.					<input type="checkbox"/> CAWANGAN BARU <input type="checkbox"/> CAWANGAN DITUTUP

3.* TARIKH PERUBAHAN

(hh/bb/tttt)

BORANG B3

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957

[KAEDAH 6]

PENDAFTARAN PERUBAHAN BUTIR-BUTIR MENGENAI CAWANGAN

PENGESAHAN OLEH PEMILIK/RAKAN KONGSI (* Ruang yang wajib)

Saya/Kami yang bertandatangan di bawah ini mengesahkan ketepatan semua kenyataan yang dibuat dalam borang ini dan mengaku bahawa saya/kami adalah pemilik/rakan kongsi bagi perniagaan yang bernama

NAMA

NO. KAD PENGENALAN DAN WARNA

TANDATANGAN/CAP IBU JARI KANAN

CONTOH

Bertarikh _____ haribulan _____

BORANG B4

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
[KAEDAH 6]
PENDAFTARAN PERUBAHAN MAKLUMAT PEMILIK

(* Ruangan yang wajib)

*NO. PENDAFTARAN PERNIAGAAN

PERUBAHAN MAKLUMAT PEMILIK (* Ruangan yang wajib)

1.* NAMA PEMILIK

2.* TARIKH LAHIR

3.* KERAKYATAN

MALAYSIA PENDUDUK TETAP (nyatakan negara asal)

4.* NO. PENGENALAN PERIBADI

KAD PENGENALAN (LAMA)

MYKAD

 - -
(i.e.: 810226-02-5601)

MYPR

 - -
(i.e.: 810226-02-5601)

PASPORT

POLIS

TENTERA

5.* WARNA

BIRU
 MERAH
 LAIN-LAIN

6.* JANTINA

LELAKI PEREMPUAN

7.* BANGSA

MELAYU BUMIPUTERA SABAH BUMIPUTERA SARAWAK
 CINA i. KADAZAN i. BIDAYUH
 INDIA ii. IBAN ii. BAJAU
 LAIN-LAIN iii. DUSUN iii. MELANAU
(sila nyatakan)

8.* ALAMAT KEDIAMAN

9.* BANDAR

10.* POSKOD

11.* NEGERI

12. TELEFON

FAKS

13. E-MEL

14.* PEMILIKAN

PEMILIKAN TUNGGAL PERKONGSIAN

15.* JENIS PERUBAHAN

KEMASUKAN BARU PERTUKARAN ALAMAT
 MENARIK DIRI PERTUKARAN PEMILIKAN
 KEMATIAN

16.* TARIKH PERUBAHAN

 (hh/bb/tttt)

BORANG B4
KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
[KAEDAH 6]
PENDAFTARAN PERUBAHAN MAKLUMAT PEMILIK

PENGESAHAN OLEH PEMILIK/RAKAN KONGSI (* Ruangan yang wajib)

Saya/Kami yang bertandatangan di bawah ini mengesahkan ketepatan semua kenyataan yang dibuat dalam borang ini dan mengaku bahawa saya/kami adalah pemilik/rakan kongsi bagi perniagaan yang bernama

NAMA

NO. KAD PENGENALAN DAN WARNA

TANDATANGAN/CAP IBU JARI KANAN

CONTOH

Bertarikh _____ haribulan _____

BORANG C

KAEDAH-KAEDAH PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1957
[KAEDAH 7]
PEMBERITAHUAN PENAMATAN PERNIAGAAN BERDAFTAR

(* Ruangan yang wajib)

*NO. PENDAFTARAN PERNIAGAAN

MAKLUMAT PERNIAGAAN (* Ruangan yang wajib)

1.* NAMA PERNIAGAAN

2.* TARIKH PENAMATAN
PERNIAGAAN

(hh/bb/tttt)

3.* SEBAB-SEBAB PENAMATAN

BERHENTI BERNIAGA

BANKRAP

MENINGGAL DUNIA

PERINTAH MAHKAMAH

(sila kepitkan salinan perintah mahkamah)

TARIKH

(hh/bb/tttt)

LAIN-LAIN

(sila nyatakan)

4.* TARIKH

(hh/bb/tttt)

CONTOH

** TANDATANGAN PEMILIK/PEWARIS/
SALAH SEORANG RAKAN KONGSI

(** Potong mana yang tidak berkenaan)



SURUHANJAYA SYARIKAT MALAYSIA
COMPANIES COMMISSION OF MALAYSIA

BORANG 9
AKTA SYARIKAT 1965

[Seksyen 16(4)]

No. Syarikat

849712

T

PERAKUAN PEMERBADANAN SYARIKAT SENDIRIAN

Dengan ini diperakui bahawa

QUEUE DONUTS AND COFFEE SDN. BHD.

telah diperbadankan di bawah Akta Syarikat 1965, pada dan mulai dari 13 haribulan Mac 2009, dan bahawa syarikat ini adalah sebuah syarikat berhad menurut syer dan bahawa syarikat ini adalah sebuah syarikat sendirian.

Dibuat di bawah tandatangan dan meterai saya di Kuala Lumpur pada 13 haribulan Mac 2009.

CONTOH



ROGAYAH BINTI MD SAID
PENOLONG PENDAFTAR SYARIKAT
MALAYSIA

UserID: rmines Date: 9/13/2009 10:05:59 AM

NO. SIRI: SSM 5229373

:LPN 01423



مجلس باندراي قتاليج جاي

MAJLIS BANDARAYA PETALING JAYA
Jalan Yong Shook Lin, 46675 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan
Tel : 03- 7960 4667 Fax : 03- 7960 3725

2008

LESEN PERNIAGAAN

NO AKAUN LESEN : L950000102672
NAMA PERNIAGAAN : AROMA COFFEE WORLD (KL) SDN.BHD
ALAMAT PREMIS : NO.P45,BLOCK D,
: KELANA SQUARE,
: 47301 PETALING JAYA

TARIKH TAMAT : 31 DISEMBER, 2008
TARIKH CETAK : 02 DISEMBER, 2008



NO.	BUTIR-BUTIR LESEN	BAYARAN
1.	PEJABAT URUSAN (DIKECUALIKAN)	0.00
2.	IKLAN MELINTANG 1 MUKA TIDAK BERCAHAYA (1.37 X 0.25)	8.33
3.	PLET LESEN	5.00
	Jumlah	13.33

TARIKH BAYAR : 02 DISEMBER, 2008
NO RESIT : 090027374

CONTOH

DATUK BANDAR
Majlis Bandaraya Petaling Jaya

BAB 5

MENDAPATKAN BANTUAN KEWANGAN UNTUK PERNIAGAAN





BANTUAN KEWANGAN UNTUK PERNIAGAAN

Modal yang mencukupi adalah faktor yang penting sebelum memulakan sesebuah perniagaan. Terdapat pelbagai sumber modal yang boleh diperolehi untuk memulakan sesebuah perniagaan. Simpanan peribadi seperti wang tunai dan simpanan di dalam akaun semasa dan akaun tetap adalah sumber modal pertama yang boleh digunakan untuk memulakan sesebuah perniagaan. Selain daripada itu, anda juga boleh meminjam wang untuk wang modal perniagaan daripada kaum keluarga dan rakan-rakan, serta daripada institusi kewangan sekiranya simpanan peribadi tidak mencukupi.

Sistem perbankan merupakan sumber kewangan yang utama yang menyediakan sumber pembiayaan untuk pelbagai peringkat kitaran perniagaan, iaitu dari peringkat permulaan, perkembangan dan pemulihan perniagaan. Jangkamasa yang diperlukan untuk mendapat pembiayaan bergantung kepada jenis sumber kewangan yang sesuai. Adalah penting untuk mendapat pembiayaan daripada sumber yang sah untuk melindungi kepentingan peminjam.

Institusi kewangan biasanya memberikan pinjaman kepada orang yang mempunyai aset sebagai cagaran kepada pinjaman tersebut. Pinjaman dari institusi kewangan adalah dalam bentuk pinjaman jangka panjang, sederhana dan pendek. Overdraf adalah jenis pinjaman jangka pendek yang selalu digunakan. Walaupun kadar bayaran yang dikenakan adalah tinggi, kebiasannya adalah anda hanya perlu membayar faedah pada jumlah wang yang dikeluarkan.

Cagaran

Bagi mengatasi masalah kekurangan cagaran, atau ketiadaan cagaran untuk mendapatkan pinjaman dari institusi kewangan, anda boleh mendapatkan bantuan dari Credit Guarantee Corporation Sdn Bhd yang menyediakan pelbagai skim jaminan kredit.

Pembiayaan Mikro

Anda juga boleh mendapatkan pembiayaan mikro secara mudah, cepat dan senang daripada institusi kewangan yang tertentu yang mempamerkan logo pembiayaan mikro di premis mereka.



Pembiayaan mikro adalah pembiayaan dalam jumlah yang kecil, serendah RM500 sehingga RM50,000 untuk pengusaha peniagaan mikro atau individu yang berniaga secara kecil-kecilan. Kebanyakan peminjam mikro adalah peniaga dalam sektor peruncitan dan borong seperti pengusaha gerai makanan, pasaraya mini, kedai gunting rambut dan penjual buah-buahan. Pembiayaan mikro biasanya tidak memerlukan cagaran dan penjamin. Walaubagaimanapun, faedah yang dikenakan oleh institusi kewangan mikro lebih tinggi daripada faedah pinjaman biasa dari bank perdagangan, oleh kerana institusi kewangan perlu mengenakan kos operasi dan risiko yang tinggi terhadap peminjam!

Institusi kewangan yang menawarkan pembiayaan mikro adalah:

- Alliance Rakan (Rakan Personal Financing-i)
- CIMB Bank (CIMB Xpress Cash)
- Public Bank (PBMicro Finance)
- AmBank (AmMikro)
- UOB (EasiCash)
- EONCAP Islamic (Pinjaman Peribadi-I Pesara (3P))
(untuk pesara tentera)
- Bank Pertanian Malaysia (Modal Usahawan Tani (MUST))
- Bank Rakyat (Modal Usahawan Untuk Koperasi (MUsK))
(untuk ahli koperasi)
- Bank Simpanan Nasional (BSN Tema Niaga)

Dana Yang Disediakan Oleh Agensi Kerajaan

Disamping itu, Kerajaan dan agensi-agensinya, termasuk Bank Negara Malaysia menyediakan pelbagai dana untuk membantu anda memulakan dan mengembangkan perniagaan. Insentif kewangan yang disediakan oleh Kerajaan dan pelbagai agensi-agensinya adalah dalam bentuk geran dan pinjaman mudah. Bantuan kewangan Bank Negara Malaysia pula disalurkan melalui pelbagai institusi kewangan iaitu bank-bank komersil dan bank-bank pembangunan.

Antara dana dan skim yang disediakan oleh Kementerian dan agensi-agensinya :

No	Institusi/ Agensi / Kementerian	Dana
1	Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI)	<ul style="list-style-type: none">∞ Science-Fund∞ Tabung Pembangunan Industri Kandungan (eContent Fund)∞ Demonstrator Application Grant Scheme (DAGS)∞ Techno-Fund∞ Inno-Fund∞ Geran Pengkomersilan Bioteknologi
2	Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB)	<ul style="list-style-type: none">∞ Skim PROSPER Peruncitan∞ Skim PROSPER Siswazah∞ Skim PROSPER Pemborong
3	Majlis Amanah Rakyat (MARA)	<ul style="list-style-type: none">∞ Skim Pembiayaan Perniagaan MARA
4	Yayasan TEKUN Nasional	<ul style="list-style-type: none">∞ TEKUN Nasional∞ TEKUN Terengganu∞ TEKUN MECD∞ TEKUN Pembasmian Kemiskinan∞ TEKUN SPUMI

No	Institusi/ Agensi / Kementerian	Dana
5	Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana (SMIDEC)	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Geran Bersamaan untuk Permulaan Perniagaan ∞ Geran Bersamaan untuk Peningkatan Produk dan Proses ∞ Geran Bersamaan untuk Persijilan dan Sistem Pengurusan Kualiti ∞ Geran untuk Pembangunan dan Promosi Produk Halal ∞ Geran untuk Peningkatan Keupayaan Rekabentuk Pembungkusan dan Pelabelan Produk EKS ∞ Geran Pembangunan Kemahiran ∞ Geran Peningkatan Kemahiran Pemasaran EKS
6	Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Geran Pembangunan Pasaran (MDG) ∞ Geran Promosi Jenama (BPG) ∞ Dana Eksport Perkhidmatan (SEF)
7	Perbadanan Nasional Berhad (PNS)	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Skim Pelaburan Ekuiti Francais ∞ Skim Pra- Francais ∞ Skim Pembiayaan Francais ∞ Skim Pembiayaan Francaisor ∞ Skim Francais Eksekutif ∞ Skim Francais Belia
8	Amanah Ikhtiar Malaysia	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Skim Pembiayaan Ikhtiar
9	Malaysian Technology Development Corporation Sdn. Bhd. (MTDC)	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Dana Pengkomersilan R&D (CRDF) ∞ Dana Perolehan Teknologi (TAF) ∞ Dana Modal Teroka (Non-ICT Venture Capital Fund)
10	Multimedia Development Corporation Sdn Bhd	<ul style="list-style-type: none"> ∞ MSC Malaysia R&D Grant Scheme (MGS) ∞ MSC Pre Seed Fund ∞ Skim Geran MSC & Strategik Thrust Areas in Research (STAR) ∞ Pembiayaan Strategik untuk ICT (Customised Incentives)

No	Institusi/ Agensi / Kementerian	Dana
11	Malaysia Debt Ventures Berhad	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Japan Bank for International Cooperation (JBIC) Untied Loan ∞ Terbitan Nota Jangkamasa Sederhana Dijamin Penuh Oleh Kerajaan Malaysia

Bantuan Kewangan Yang Disediakan Oleh Bank Negara

No	Institusi/ Agensi / Kementerian	Dana
1	Bank Negara Malaysia (disalurkan melalui institusi kewangan)	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Tabung Industri Kecil Dan Sederhana 2 (TIKS 2) ∞ Tabung Usahawan Baru 2 (TUB 2) ∞ Skim Penyelesaian Pinjaman Kecil (SPPK) ∞ Kemudahan Bantuan Untuk PKS ∞ Kemudahan Modenisasi Untuk PKS ∞ Tabung Projek Usahawan Bumiputera ∞ Tabung Untuk Makanan
2	SME Bank	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Third Window Financing scheme - Dana Tanmiah 1 ∞ Perkhidmatan Strategik - Tanmiah 2 ∞ Program Promosi Industri Kecil & Sederhana (SMIPP) ∞ Tabung Usahawan Siswazah (TUS) ∞ Skim Pembiayaan Ekonomi Desa - Kem. Pemb. Luar Bandar ∞ Skim Pinjaman Khas Pengusaha Tembikar India ∞ Program Usahawan Batik (BATIK) ∞ Program Usahawan Kraf (KRAF) ∞ Skim Pinjaman Filem Cereka (SPFC) ∞ Program Usahawan Bioteknologi ∞ Penggalakan Penyertaan Bumiputera dalam Sektor Perkhidmatan Strategik ∞ Skim Pembiayaan Third Window - RMK9 ∞ Program Pembangunan Usahawan Kraf - RMK9 ∞ Program Vendor (SmartBiz) ∞ Program untuk Kontraktor Selenggaraan Bangunan Kerajaan ∞ Program Pembangunan Usahawan dalam Perkhidmatan "Outsourcing" ∞ Program Halal Hub ∞ Program Usahawan Agro-based ∞ Tabung Pembangunan Pengangkutan Awam (TPPA) ∞ Skim Modal Asas ∞ Tabung Usahawan Siswazah-RMK9 Sektor: Pembuatan, Perkhidmatan Berkaitan

No	Institusi/ Agensi / Kementerian	Dana
3	Malaysian Industrial Development Finance Berhad	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Soft Loan Scheme for Small & Medium Enterprises (SLSME) ∞ Soft Loan Scheme for Factory Relocation (SLFR) ∞ Soft Loan Scheme for ICT Adoption (SLICT) ∞ "Dana Khas Kerajaan Persekutuan" Enterpris Kecil & Sederhana Di Terengganu (DKKP) ∞ Soft Loan Scheme for Automation and Modernisation (SLAM) ∞ Soft Loan Scheme for Automative Development (SLSAD) ∞ Soft Loan Scheme for International Branding (SLSIB)
4	AgroBank	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Masyarakat Perdagangan & Perindustrian Bumiputera (MPPB) ∞ Pinjaman Mudah Tanam Semula Kelapa Sawit (TASKS) ∞ Tabung Untuk Makanan ∞ Skim Kredit Pengeluaran Makanan (SKPM) ∞ Skim Usahawan Tani Komersil Siswazah (SUTKS) ∞ Industri Kecil & Sederhana (IKS/PKS) ∞ Skim Belia Tani (SBT) ∞ Skim Kredit Mikro Pertanian (SKMP) ∞ Skim Pinjaman Kredit Padi ∞ Skim Pembangunan Pertanian Bukan Makanan (SPBM) ∞ Skim Pembiayaan Bot Perikanan (SPBP) ∞ Dana Khas Sektor Perikanan (DKSP)
5	Bank Pembangunan Malaysia Berhad	<ul style="list-style-type: none"> ∞ New Shipping Funds - Conventional & Islamic ∞ Tabung Infrastruktur Pelancongan
6	Export-Import Bank of Malaysia Berhad	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Skim KPSKE (Export Credit Refinancing) ∞ Pinjaman Kemudahan Pembiayaan Bersama Malaysia-IDB

Khidmat Nasihat Kewangan

Sekiranya memerlukan khidmat nasihat kewangan untuk keperluan perniagaan, anda boleh mendapatkan perkhidmatan nasihat kewangan yang disediakan oleh semua bank perdagangan:

- i. Laman Informasi Nasihat dan Khidmat (LINK), Bank Negara Malaysia
- ii. Unit EKS, SME Bank
- iii. Pusat Penasihat (SAC) dan Credit Guarantee Corporation
- iv. Entiti Perkhidmatan Penasihat Perniagaan (BASE)



BNMTELELINK

Jabatan Komunikasi Korporat
Bank Negara Malaysia
Peti Surat 10922
50929 Kuala Lumpur



Tel: 1-300-88-5465 (LINK)
Faks: 03-2174 1515
E-mel: bnmtelelink@bnm.gov.my

BAB 6

MENGEKALKAN DAYA TAHAN PERNIAGAAN





MENGGAJI PEKERJA YANG SESUAI

Kebanyakan pemilik perniagaan bersetuju bahawa tugas yang paling sukar bagi seorang majikan ialah mencari dan mengekalkan kakitangan yang baik, rajin, komited dan bertanggungjawab. Dengan itu, mulakan pencarian untuk mencari pekerja yang baik secepat mungkin selepas anda tekad untuk menjadi seorang usahawan.

- Senaraikan tugas pekerja melalui penyediaan deskripsi tugas pekerja.
- Senaraikan ciri-ciri pekerja yang diinginkan.
- Sebarkan maklumat pencarian pekerja melalui saluran yang paling efektif.
- Bangunkan satu kaedah untuk membina tenaga kerja yang pakar, berpengetahuan, setia dan komited.
- Beri pertimbangan yang sewajarnya kepada ahli keluarga, pelajar dan juga pesara.

Pastikan bahawa pelanggan berasa yakin apabila mereka berurusan dengan pekerja anda yang berpengetahuan, berbudi bahasa dan sedia membantu. Lima sifat amat disukai pelanggan ketika berurusan dengan staf syarikat, terutama jurujual atau mereka yang ditugaskan di kaunter:

- Mempunyai pengetahuan yang tinggi mengenai barangan atau perkhidmatan yang ditawarkan.
- Ketrampilan yang elok.
- Berbudi bahasa.
- Kecekapan dan keikhlasan.
- Bertanggungjawab.

Untuk mendapat sifat-sifat ini, carilah pekerja yang:

- Menjadikan pekerjaannya sebagai satu ibadah.
- Cekap dan mempunyai sifat ingin tahu.
- Menjana imej yang positif dan menyenangkan.
- Menyukai dan mempunyai hubungan baik dengan setiap lapisan pekerja, dari Pengarah Urusan sehingga ke pelayan pejabat.
- Suka membantu.
- Mempunyai prinsip kerja berpasukan.

SENARAI SEMAK UNTUK MENGGAJI & MELATIH PASUKAN PEKERJA YANG CEMERLANG

Pastikan bilangan pekerja yang hendak diambil adalah mengikut keupayaan syarikat

Mempunyai polisi mengambil pekerja yang merangkumi struktur gaji, insentif pampasan dan faedah istimewa

Sediakan huraian kerja untuk semua pekerja (termasuk anda) beserta dengan kemahiran khusus yang diperlukan setiap pekerja

Kekalkan satu jadual mesyuarat kakitangan yang berterusan untuk membincang maklumat barangan, teknik jualan dan khidmat nasihat pelanggan

Bangunkan satu polisi dan tatacara menangani rungutan dan aduan pelanggan

Bangunkan peraturan yang jelas untuk menangani melalui telefon, faks atau emel

Sentiasa tentukan semua keperluan dan kecekapan diperlukan oleh pekerja baru



MENGELAK KESILAPAN LAZIM KETIKA MEMULAKAN PERNIAGAAN

Sebelum anda memulakan perniagaan dan dalam keghairahan ingin memulakan perniagaan, pastikan anda mengatur langkah dan strategi yang dapat memberi manfaat sebaik mungkin kepada syarikat!

- Gopoh-gapah.
- Kurang tumpuan: pupuk kepakaran.
- Tiada pengalaman amali.
- Kekurangan kajian dan penyelidikan: kaji pasaran semua produk terlebih dahulu.
- Tiada pelan perniagaan yang lengkap.
- Kurang modal kerja.
- Hiasan premis, tema, logo, alat tulis, pakaian, pembungkusan, iklan dan laman web yang tidak profesional.
- Kakitangan tidak terlatih.
- Hubungan kurang baik dengan pembekal.
- Rancangan pemasaran yang tidak jelas.
- Tidak menggunakan media pengiklanan yang berkesan.
- Berleghah mengambil insuran.
- Tidak mengendahkan masalah yang mungkin timbul.
- Tidak menyedari batas kemampuan anda.

MEMULAKAN PERNIAGAAN DENGAN BETUL (DO IT RIGHT THE FIRST TIME)

Untuk memendekkan masa transisi dan untuk memastikan bahawa syarikat dapat memulakan perniagaan secepat mungkin, pastikan senarai semak berikut dapat dipatuhi supaya perniagaan anda dapat dimulakan dengan landasan yang betul:

- Sediakan senarai pelanggan yang berpotensi.
- Awasi peluang untuk syarikat berkembang dan rancang arah pertumbuhan.
- Sediakan satu rancangan pertumbuhan.
- Sertai persatuan perdagangan dan industri untuk memantapkan jaringan perniagaan (networking).
- Sentiasa mengkaji semula dan mengemaskini pelan perniagaan syarikat supaya relevan dengan keadaan pasaran terkini.
- Pastikan ada disediakan bajet promosi untuk aktiviti seperti peragaan, papan tanda, iklan, promosi dan laman sesawang pemasaran.
- Mulakan satu fail untuk gagasan pemasaran dan saluran pengedaran.
- Daftar dengan mana-mana seminar atau latihan untuk meningkatkan kepakaran.
- Sediakan dan kekalkan buku panduan kakitangan, termasuk keperluan latihan mereka.
- Senaraikan masalah yang mungkin timbul dan penyelesaiannya.
- Semak rancangan kewangan syarikat dari masa ke semasa dan kurangkan kerugian serta merta dengan memotong perbelanjaan yang membazir untuk mengekalkan aliran tunai dan keuntungan yang positif.
- Pastikan ketrampilan anda dan syarikat. Perbaiki imej dan prestasi anda dan juga syarikat.



TIP: INGAT! DALAM SETIAP PERNIAGAAN, ADA TURUN NAIKNYA! ANDA PERLU CEKAL DAN BERSABAR DALAM MENGHARUNGI CABARAN DALAM DUNIA PERNIAGAAN.

Dalam menempuh cabaran untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya, keprihatinan terhadap beberapa faktor boleh membantu anda memperkukuhkan perniagaan anda:

- 1) Sediakan pelan perniagaan.
- 2) Sediakan model garis panduan lokasi untuk jenis perniagaan yang akan diceburi.
- 3) Buat satu senarai 'ya' dan 'tidak' untuk membuat keputusan penting.
- 4) Beli ketika orang lain menjual (dan sebaliknya).
- 5) Wujudkan pelan kawalan dalaman anda sendiri.
- 6) Cari produk atau perkhidmatan yang:
 - diperlukan atau dikehendaki oleh pasaran
 - dianggap tiada saingan oleh pelanggan
 - tidak tertakluk kepada kawalan harga

- 7) Tentukan peguam, akauntan dan agen insuran sebelum memulakan perniagaan.
- 8) Memilih bidang perniagaan yang diminati dan mempunyai semangat untuk mempertingkatkan ilmu di bidang itu.
- 9) Ketahui selok belok perniagaan dengan bekerja untuk orang lain terlebih dahulu, sekiranya diberi peluang.
- 10) Contohi orang yang telah berjaya dalam bidang perniagaan dan belajar dari kesilapan mereka.
- 11) Berurusan dengan orang yang boleh dipercayai.
- 12) Belajar tentang perakaunan.
- 13) Sentiasa berjimat dan berhemah di dalam perbelanjaan.
- 14) Tetapkan had terhadap tanggungan (liability) syarikat.
- 15) Belajar menggunakan teknologi terkini, terutama komputer.
- 16) Terus belajar mengenai perkara yang berkait dengan Perniagaan bagi memantapkan pengetahuan dan meningkat skil.
- 17) Pupuk kecekapan berkomunikasi dan gunakan media massa sebaik mungkin.

Perkara Yang Patut Dielakkan

- Elakkan daripada membuat keputusan terburu-buru untuk meninggalkan pekerjaan tetap semata-mata untuk memulakan perniagaan, kecuali anda telah melakukan kajian dan mengambilkira pelbagai faktor yang akan mengubah cara hidup anda.
- Jangan sekali-kali menandatangani sebarang perjanjian sebelum anda betul-betul memahaminya, dan sebaik-baiknya dapatkan khidmat seorang peguam.



- Jangan terlalu sibuk dan leka dengan aktiviti perniagaan terutama sekali jika anda mempunyai keluarga. Cari masa untuk beriadah dan berehat dari berniaga. Kadangkala ini perlu untuk anda mengurangkan tekanan sambil mendapat idea-idea baru yang boleh memajukan lagi perniagaan.
- Jika ingin mengeluarkan jenama minuman yang baru contohnya, elak dari bersaing secara berhadapan dengan jenama gergasi di pasaran dan terokai 'Lautan Biru' dan bukan 'Lautan Merah' yang penuh dengan cabaran yang hebat!
- Jangan bertukar arah separuh jalan. Teruskan dengan rancangan perniagaan sedia ada dan boleh buat kaji semula sekiranya perlu.
- Jangan kurangkan nilai atau kualiti produk, tetapi jadikan ia yang terbaik (value for money).

Perkara Yang Patut Diikuti

- Kaji semula sejarah kejayaan dan rancangan perniagaan terbaik.
- Kaji sejarah kes perniagaan yang gagal dan cari punca kegagalannya. Elakkan perniagaan anda mengambil jalan yang sama.
- Setiap masalah dalam perniagaan mesti ada penyelesaian. Cari jalan penyelesaian sebaik mungkin.

MEMANTAU PERTUMBUHAN

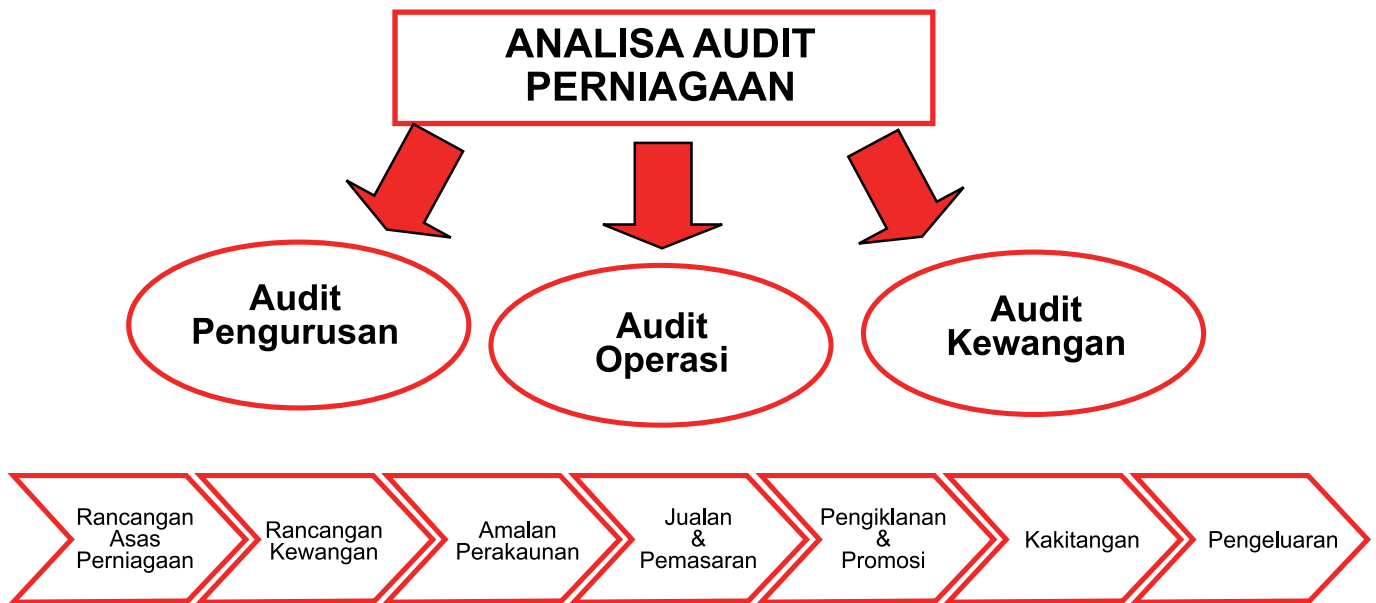
Kadang kala sebuah perniagaan kecil gagal kerana pemiliknya tidak peka dengan unsur yang menghalang perniagaan daripada berkembang untuk lebih berjaya. Kadangkala, ini berlaku kerana perniagaan itu dilahirkan berdasarkan hanya kepada kepakaran pemiliknya, seperti pandai membuat biskut atau kek atau kepakaran membaiki kereta.

Kepakaran sedemikian sering menghalang pemiliknya daripada mengenal pasti permasalahan yang mungkin timbul dalam perniagaan itu. Pada kebiasaannya pemilik hanya tertumpu kepada kepakaran membuat biskut dan kek tetapi tidak tahu mengenai kaedah pemasaran, pembungkusan dan persaingan pasaran.

Bahagian ini cuba untuk menyediakan usahawan untuk melakukan pencarian yang terbaik bagi mengenal pasti masalah sedia ada, atau yang mungkin timbul serta memerhati peluang yang datang.

Instrumen ini tidak menyeluruh – pembaca perlu menggunakan pertimbangan sendiri dan pengalaman lepas. Namun, ia menyediakan satu rangka teratur untuk memastikan bahagian kritikal sudah diberi perhatian sebelum mengambil sebarang tindakan.

Audit ini adalah satu alat, bukan pengganti kecekapan pengurusan yang baik. Walaubagaimanapun, instrumen berkesan seperti audit ini boleh menjimatkan masa yang berharga untuk profesional berpengalaman serta pemilik perniagaan kecil yang baru untuk memantau pertumbuhan syarikat dalam perjalanan untuk membawa syarikat ke mercu tanda yang lebih tinggi!



Analisa Audit

Analisa audit tertumpu kepada tujuh elemen utama: perancangan asas, amalan simpan kira am dan perakaunan, perancangan kewangan, jualan dan pemasaran, pengiklanan dan promosi, kakitangan dan pengeluaran – dan kesemua fungsi ini terletak di bawah tiga audit utama:

- Audit **pengurusan**
- Audit **operasi**
- Audit **kewangan**

Dalam perniagaan kecil yang sihat dan berkedudukan kewangan yang kukuh, ketujuh-tujuh bidang fungsi adalah seimbang. Akan tetapi, syarikat tidak boleh mengusahakan ketujuh-tujuh bidang audit serentak; keputusan perlu dibuat mengenai bidang yang perlu diberi tumpuan terdahulu, berdasarkan amalan lepas dan keperluan perniagaan. Penggunaan instrumen audit ini akan membantu Pengarah Urusan atau Pemilik Syarikat dalam mengurus hal ehwal perniagaan dengan lebih cekap.

MENGURUS PELANGGAN

Pelanggan merupakan sumber terbaik untuk mendapatkan maklumat tentang kebaikan dan kelemahan produk atau jenama syarikat anda untuk memastikan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan mempunyai permintaan dari pasaran. Kaji selidik pemasaran perlu dijalankan dalam usaha untuk memastikan syarikat sentiasa terus maju.

Usahawan sebenarnya tidak perlu berbelanja besar dengan membayar khidmat pakar kaji selidik terkenal untuk membuat kajian pelanggan atau pasaran jenama perniagaan.

Sekiranya anda bersedia untuk menjalankan kaji selidik sendiri, pertimbangkan perkara-perkara berikut:

- Kenalpasti cara terbaik dan paling berkesan untuk menemuramah pelanggan samada melalui telefon, bersemuka atau melalui emel.
- Percepatkan kaji selidik supaya syarikat ada mendapat kelebihan utama dalam pasaran.
- Pertimbangkan kaedah Perbincangan Kumpulan Khusus (Focus Group Discussion) di mana pelanggan dijemput ke satu perjumpaan kecil dan mereka dijemput memberi pandangan terhadap sesuatu topik. Seorang fasilitator biasanya akan mengendalikan perbincangan ini.
- Temubual kaji selidik seharusnya tidak terlalu lama dan bahasa yang digunakan mestilah bahasa yang mudah difahami pelanggan.



Mendapatkan Maklumbalas Yang Efektif Daripada Pelanggan

Maklumbalas pelanggan adalah penting untuk memperbaiki produk dan perkhidmatan syarikat. Ia juga boleh membantu mengenalpasti serta memperbetulkan sebarang masalah yang mungkin berlaku di peringkat awal.

Tawarkan kepada pelanggan syarikat beberapa pilihan untuk mereka memberi maklumbalas. Namun, pastikan semua cara atau saluran tersebut mudah digunakan dan diakses.

Pengurusan pelanggan secara berkesan boleh dilakukan dengan:

- mendapatkan pandangan pelanggan
- berbincang dengan pelanggan sebelum membangunkan produk baru
- bertanya mengenai pengalaman pelanggan membeli daripada syarikat anda
- menyusuli jualan produk atau perkhidmatan dan penyelenggaraan
- menubuhkan program kepuasan pelanggan
- selalu mengukur tahap kepuasan pelanggan
- menyediakan talian 'hotline' pelanggan
- disediakan mekanisma maklumbalas dalam laman web
- menyediakan insentif untuk menggalakkan maklumbalas seperti pemberian baucer
- menubuhkan kumpulan pengguna atau program kesetiaan pelanggan (loyalty programme)
- bertindak kepada maklumbalas dan aduan dalam tempoh 24 jam
- menyediakan sistem online dan perkomputeran di dalam mengendalikan data-data pelanggan



Melibatkan Pelanggan Dalam Pembangunan Produk Atau Perkhidmatan

Bagi sesetengah orang, 'pembangunan produk baru' membawa maksud 'mencipta sesuatu yang baru'. Namun pada hakikatnya, produk baru boleh juga dihasilkan apabila sedikit pengubahsuaian pada produk yang sedia ada dijalankan. Dalam sesetengah kes, 'pembangunan produk baru' juga bermakna menambah atau mengurangkan sesuatu elemen perkhidmatan terhadap produk tersebut supaya lebih canggih, terserlah dan dapat dijual pada harga yang lebih kompetitif.

Tujuan utama untuk membangun produk baru selalunya adalah berdasarkan permintaan pelanggan yang menginginkan sesuatu kelainan dalam pasaran dan pada kadar harga yang lebih rendah. Melibatkan pelanggan dalam membangun produk atau perkhidmatan baru bukan sahaja boleh meningkatkan kesetiaan pelanggan terhadap jenama syarikat, bahkan juga boleh memastikan pasaran yang terjamin hasil daripada produk atau perkhidmatan yang dibangunkan.

Dalam membangun produk atau perkhidmatan baru pastikan:

- pelanggan menilai produk dan perkhidmatan baru
- hebahkan pengumuman produk baru di media massa supaya diketahui umum
- libatkan pelanggan untuk memperbaiki kelemahan produk atau perkhidmatan
- taksir nilai produk dan perkhidmatan baru yang dibangunkan

Strategi Mengekalkan Pelanggan Sedia Ada

Hampir semua jenis perniagaan bergantung kepada jualan ulangan daripada pelanggan yang sudah membeli dan mendapat kepuasan terhadap produk atau perkhidmatan yang ditawarkan. Jikalau perniagaan anda bergantung kepada jualan ulangan, adalah menjadi kemestian untuk memastikan kepuasan dan kesetiaan pelanggan kepada perniagaan anda dapat dikekalkan selama-lamanya.

Tawarkan insentif yang kreatif kepada pelanggan setia syarikat dan pastikan pasukan jurujual dan khidmat pelanggan selalu berkomunikasi dengan pelanggan syarikat. Sediakan saluran khas yang khusus untuk pelanggan setia atau adakan kaunter khas untuk mereka. Adalah penting untuk membuat pelanggan setia anda merasa mereka sentiasa dihargai.

Kajian menunjukkan kos untuk mendapatkan pelanggan baru adalah lebih kurang lapan kali ganda lebih tinggi dari kos mengekalkan pelanggan yang sedia ada. Oleh itu, anda harus sentiasa meningkatkan usaha untuk terus memberi kepuasan maksima kepada pelanggan setia anda. Percaya kepada 'multiplicity effect'! Setiap pelanggan sedia ada yang puas dengan produk atau perkhidmatan anda akan menceritakannya kepada sepuluh orang lain dan dengan ini penerimaan terhadap produk atau perkhidmatan syarikat anda akan cepat merebak!

Menangani Maklumbalas Pelanggan

Salah satu daripada petunjuk kejayaan syarikat adalah keupayaannya menghasilkan satu sistem perhubungan khidmat pelanggan (Customer Services Relationship) yang efektif. Walaupun syarikat anda kecil, anda perlu bijak mengendalikan pertanyaan, permintaan, aduan atau maklumbalas daripada pelanggan supaya mereka ini akan menjadi pelanggan ulangan.

Paling utama ialah memberi latihan secukupnya kepada pasukan jurujual atau khidmat pelanggan yang berurusan secara terus dengan pelanggan. Pastikan bahawa syarikat ada menyediakan:

- talian bantuan atau 'hotline' dan pastikan nombornya dipamerkan pada bungkusan produk atau risalah produk atau perkhidmatan syarikat
- sistem penilaian tahap kemahiran kakitangan talian bantuan, khidmat pelanggan atau wakil penjual
- maklumat yang tepat dan cepat kepada Pegawai Khidmat Pelanggan berurusan dengan pelanggan mengenai berita terkini produk atau perniagaan syarikat
- latihan formal dan praktikal kepada kakitangan yang berurusan terus dengan pelanggan



KESIMPULAN

Setiap perjalanan yang jauh bermula dengan satu langkah kecil.

Namun seringkali kita merasa takut untuk memulakan langkah yang pertama... Bukan kerana tidak mampu, tetapi mungkin sudah menjadi naluri manusia yang sentiasa inginkan bimbingan dan panduan agar langkah yang diderap tidak kecewa sebelum bermula.

Adalah menjadi iltizam SMIDEC agar setiap usahawan yang berani menceburi bidang perniagaan dibimbing melalui buku panduan ini sebelum melayari dunia perniagaan yang penuh cabaran.

SMIDEC sedar bahawa salah satu kesilapan terbesar usahawan ialah kegagalan melengkapkan diri dengan ilmu dan kepakaran keusahawanan sebelum terjun ke bidang perniagaan.

Maka dengan ilmu yang didapati dari buku panduan ini, ayuh lah para usahawan! Cekalkan semangat, tajamkan visi dan mulakanlah perniagaan hari ini. Warga Smidec mengucapkan SELAMAT BERJAYA kepada semua bakal usahawan!

SEMOGA IMPIAN ANDA MENJADI KENYATAAN!



PENGHARGAAN

Setinggi-tinggi penghargaan kepada semua warga SMIDEC yang telah bekerjasama dan turut serta dalam menghasilkan buku 'Panduan Langkah Demi Langkah Memulakan Perniagaan'.

Tidak lupa juga penghargaan dan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat secara langsung mahupun tidak langsung dalam menjayakan penerbitan buku ini.

Semoga usaha SMIDEC ini memberi manfaat kepada pembaca sekalian.



Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana

Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana





Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana

Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana





Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana



Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana

Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana (SMIDEC)

Aras 20, West Wing, Menara MATRADE,
Jalan Khidmat Usaha, Off Jalan Duta,
50480 Kuala Lumpur.
Tel: 603-6207 6000
Fax: 603-6201 6564

www.smidec.gov.my
info@smidec.com.my
Talian Info: 1-300-88-1801